

OPEN

在超市遇见 亚当·斯密

教你逛超市就能学会的价格经济学！

[美]罗塞尔·罗伯茨 著



下班学点经济学，聪明赚钱聪明花！

The price of everything



中信出版社·CHINACITICPRESS



The price
of everything

在超市遇见 亚当·斯密

[美]罗塞尔·罗伯茨/著 闫鲜宁/译

中信出版社
CHINACITICPRESS



图书在版编目 (CIP) 数据

在超市遇见亚当·斯密 / (美) 罗伯茨著; 闫鲜宁译. —北京: 中信出版社, 2009.10

书名原文: The Price of Everything

ISBN 978-7-5086-1688-9

I. 在… II. ① 罗… ② 闫… III. ① 经济学—通俗读物 ② 价格学—通俗读物 IV. F0-49 F714.1-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 163169 号

The Price of Everything by Russell Roberts

Copyright © 2009 by Russell Roberts

Simplified Chinese translation edition © 2009 by China CITIC Press

ALL RIGHTS RESERVED.

在超市遇见亚当·斯密

ZAI CHAOSHI YUJIAN YADANG SIMI

著 者: [美] 罗塞尔·罗伯茨

译 者: 闫鲜宁

策划推广: 中信出版社策划中心 (China CITIC Press)

出版发行: 中信出版集团股份有限公司 (北京市朝阳区和平街十三区 35 号煤炭大厦 邮编 100013)

(CITIC Publishing Group)

承印者: 北京京师印务有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16 印 张: 12.5 字 数: 109 千字

版 次: 2009 年 10 月第 1 版 印 次: 2009 年 10 月第 1 次印刷

京权图字: 01-2008-4437

书 号: ISBN 978-7-5086-1688-9/F · 1743

定 价: 29.00 元

版权所有·侵权必究

凡购本社图书, 如有缺页、倒页、脱页, 由发行公司负责退换。

<http://www.publish.citic.com>

E-mail: sales@citicpub.com

author@citicpub.com

服务热线: 010-84264000

服务传真: 010-84264033

目录 contents

1 地震时趁机涨价的超市才最公平? 001

超市门内放了一块大牌子，上写：“所有商品价格一律加倍。本决定仅今晚有效。”原来是大涨价！从现场的情况看，正在发展为一场公关灾难。

2 谁在决定一支铅笔的价格? 009

是谁决定这支铅笔制造大军该有多少人？是谁决定如何分配工作？是谁指挥全球参与此事的人干什么和何时干？谁来确保人人都把工作干好？可以说，地球上有100万人参与此事，但是并没有人在协调这件事。

> 谁在统领制造铅笔的万人大军? 015

3 为什么街角的咖啡馆总有足够的面包圈? 019

街角的咖啡馆总是有足够的面包圈，即使你临时决定去吃午饭，也不必打电话预订面包圈，尽管无人专门负责面包圈。

> 一切都有隐藏的秩序 023

4 价格将决定你的幸福? 031

不认真对待价格，你就会引发无秩序状态。你会失去知识和资源的流动带来的好处，而这是价格在不编舞者的情况下编的舞蹈。甚至你试图帮助的主人们，也可能因你的努力而受到伤害。

- > 谁在调配全球石墨的数量? 033
- > 为什么有的单词会流行, 有的被遗忘? 041
- > 谁决定周二傍晚进城的时间多于周六? 043
- > 你能决定自家房子的价格吗? 044
- > 为什么 24 小时加油站从不缺货? 048

5 抗议和恳求能改变商品的价格吗? 053

抗议者和哭诉者以为自己能改变商品的价格, 但这世界真像你想象的那么简单吗? 抗议和恳求能撼动商家牟利的决心吗?

6 地震后要去涨价的超市还是不涨价的超市? 065

涨价弥补了爱的缺乏。涨价鼓励人们不要购买, 而是让愿付较高价格的陌生人买到需要的商品。而且, 涨价使商人有了积极性, 愿意就关键品种多备一些货, 并承担备货成本。

- > 为什么手电筒不涨价, 就脱销? 068
- > 涨价才能让最需要的人得到商品? 075

7 物价下降, 谁才是最大赢家? 077

有意思的是, 就这些方法和生产率的改进措施而言, 谁得到了因此产生的全部好处呢? 不是农民, 是我们这些鸡蛋的消费者!

- > 我们的幸福感也是 100 年前的 15 倍吗? 079
- > 谁在保护我们不受贪心卖家的侵害? 089



2

9

目 录
contents**8 金钱真的是一切动机的源头吗? 101**

这些墓碑后面的人为了公司上市倾其所有——全部的钱、时间、想象力、激情。他们没有多少东西留给配偶、孩子，或他们自己。

9 为什么不要接受薪水最高的工作? 111

不要基于工资多少找第一份工作，当然我也不会劝他们找工资最低的工作。没有金钱和它带来的激励，我们将不知道如何服务大众。

10 便宜鸡蛋会创造更多的就业机会? 125

鸡蛋便宜了之后，人们可用省下来的钱买别的商品。这笔钱就是一种能把自己送出去的奖品。因此，当我们通过提高生产率或多做贸易使产品更便宜时，就意味着我们能获得并吃上蛋糕。我们可以买到更多的鸡蛋、iPod、人造髋关节，及其他能使生活美好的产品。

> 应该生产更省油的车，还是更薄的易拉罐? 127

> 自发产生的汽车价格为什么会导致过多污染? 133

> 为什么人们排着队等待受压迫? 135

11 什么在指挥一切价格和谐共处? 145

为什么我们有的人成了素食者，或运动狂、久坐沙发不运动的人、吉他演奏家、园丁、工程师、教师，而我们需要的一切产品和工具正等待我们去拿，并且我们不必讲明自己要选择什么？谁在指挥大家共同确保所有的梦想都和平共处？

12 生活与价格有关，生命不靠金钱决定 161

一些人自以为知道未来会怎么发展。但是，生活有让你大吃一惊的办法。你可以订计划，可以尽力坚持你的梦想，但你无法控制的事情经常会改变一切。”

13 把未来留给未知的一切 169

知道世事如何运作并不那么有价值；理解价格如何出现，创新如何发挥作用，并不那么有用。但是，搞懂经济学的确有一个小的实际应用领域，它能帮助你在选举时明智地投票。如果你理解世界的复杂性，你就会怀疑所谓的迅速解决。

致 谢 185



2
9 68

2

9



第一章 地震时趁机涨价的超市才最公平？

超市门内放了一块大牌子，上写：“所有商品价格一律加倍。本决定仅今晚有效。”原来是大涨价！从现场的情况看，正在发展为一场公关灾难。



“卖光了。”

卖光了？家得宝里的手电筒全卖光了？不可能。怎么会全部卖光了？

拉蒙·费尔南德斯问道：“你什么意思？”

那店员回答说：“对不起，我们这里两个小时前和疯人院一样，大家都在疯狂抢购。我倒是想说库房里还有货，但是真的没有了，全卖光了，一个都不剩。你过几天再来吧。”

当晚早些时候，拉蒙和埃米正在做晚饭，地板突然晃动起来。地震了，而且似乎总也不停，杯盘在架子上叮叮当当地乱响，墙上的两幅画掉了下来。然后，电灯也全灭了。拉蒙点亮了为晚餐准备的蜡烛，两人吃起饭来，并没有急急忙忙地冲到室外。显然，有数百人跑到家得宝去抢购手电筒了。

那店员说道：“嘿，等一下，你不是拉蒙·费尔南德斯吗？”

拉蒙笑了一下，转身走开了。他常被人们认出来，这对他来说已经习惯了。他是继约翰·麦肯罗之后斯坦福大学又冒出来的最好的网球手，已获得最近三届美国大学联盟锦标赛（NCAA）单打冠军，并在去年进入了温布尔登网球赛的决赛。在湾区 20 岁的年轻人中，他可能是最有名的一个。在全国 20 岁的年轻人中，他也可能是最有名的一个。甚至不关心

网球或体育的人，也知道他的故事：他母亲带着幼小的拉蒙乘小船逃离古巴，并成功抵达美国佛罗里达。

埃米一坐回到汽车里就问道：“我们不如去买牛奶或冰块，你说呢？或者干脆不买了？”

“去海达德的‘大盒子商店’如何？”

“大盒子商店？”

“那是一个新的连锁店，综合了家得宝、山姆会员商店和 Border's 的优点。有人说该商店的后门与前门处于不同时区，或者，至少是邮政编码不同。去那里买牛奶最有可能买到，手电筒大概也能买到，或者是灯笼、激光指示笔什么的。店里应该什么都有。”

“好吧。我已经把汽油加满了。那就去试试。”

大盒子商店在湾区刚开张时发展并不好。由于人们搞了全民投票表决，结果该店无法进入旧金山。该店曾想在伯克利开分店，但那里的居民上街游行表示反对。于是，该店迄今仅在奥克兰以南的海达德有一家店。

拉蒙和埃米开车经圣马特奥桥和 880 号公路到达海达德。大盒子商店建的这个店很像 7-11 连锁店。它的停车场很大，居然要用摆渡车把顾客从停车场拉到店门口。进店之后，大部分顾客会乘摆渡车（特制的大号高尔夫电瓶车，像小电车或有轨小电车），沿规定路线前往商店的不同区域。有些父母带着孩子来，只是为了坐坐摆渡车，并尝尝店内各处摆放的可免费品尝的食品。父母也可把孩子寄放在店中央的儿童游乐场，然后自己轻松购物。

拉蒙和埃米是午夜后到达的。停车场挺拥挤，不过他们很快找到了停车位并上了摆渡车。但想进入店内却不太容易，一大群人围在门口又叫又喊。拉蒙和埃米不明白发生了什么事，他们挤到前面才恍然大悟。超市门

内放了一块大牌子，上写：“所有商品价格一律加倍。本决定仅今晚有效。”原来是大涨价！从现场的情况看，正在发展为一场公关灾难。

一位店员手拿扩音器站在一堆装花肥的口袋上，企图使人群安静下来。他解释说，该决定是奥马哈总部做出的，他本人也无能为力。他手里拿着一沓子征求意见单，想靠散发这个东西让大家平息怒气，并使自己少费口舌。但挤在门口的这群人对征求意见单不太感兴趣，他们期待商店立即以更有诚意的方式做出反馈并让顾客满意。

虽然这群人在吵吵闹闹，但商店仍在正常运转。商店里的东西涨价了，来购物的人依然很多，你来我往的摆渡车坐得满满的。拉蒙压低声音说：“难以置信。”他问埃米：“你想回家吗？”

“我想买一个手电筒，我还想买点牛奶，如果他们有的话。我们已经到这里了。我知道涨价是敲竹杠，但我很怕黑。我们没有蜡烛了，也不知道事态何时恢复正常。”

他们进了商店，很容易就找到了牛奶和手电筒，还多拿了一些电池，以防万一。交费的柜台就开了三个，但他们不在意多排一会儿队。

他们两人之间总是有说不完的话。他们是上大学一年级时认识的，当时两人都参加了一个会议，那是为靠奖学金读书的运动员开的会，目的是帮大家了解迷宫一般的美国体育大学总会规则。埃米是一位高个子金发女生，是排球运动员，恰好坐在拉蒙旁边，而拉蒙又恰好向她借圆珠笔。他们聊了起来，发现彼此几乎没有共同之处。埃米是美国某参议员的女儿，在乔治城长大，上的是昂贵的私立学校。她学的专业是生物学，并准备到医学院读书，以后当医生。拉蒙是个穷孩子，成长于迈阿密。他妈妈是给人打扫卫生的。他学的专业是政治学。她是金发女郎，而他皮肤黝黑。她打排球，而他打网球。他开玩笑说，他们从事的运动项目至少都用网。尽

管他们差异很大，但却很聊得来。他邀她当晚一起看了电影，于是，很快他们就老在一起腻着，除了健身、运动、上课和写作业。

拉蒙和埃米一边排队，一边闲聊，突然前面传来一阵愤怒的争吵声。一个墨西哥女人用西班牙语大声叫嚷。她一手举着一瓶婴儿食品，另一手将一个小婴儿搂在胯上，这两个动作对那收银员来说似乎都是危险的，她举起双手做保护状，而她用英语做的恳求并无效果。之后那女人停止了尖叫，转而大哭起来。那小婴儿见妈妈哭，也开始大哭。收银员默默地站在那里，盘算着自己该怎么办。

拉蒙来到队伍的前面，伸出一只手放在那女人肩上，用西班牙语对她轻声说了些什么。那女人很快停止了哭泣。接着，那小婴儿也不哭了。收银员看到这一切笑了，希望僵局已经被打破。

拉蒙向排队的人们解释说，那女人只带了 20 美元，但应付款是 35 美元。她怎么知道大盒子商店的价格要上涨一倍？当收银员建议她少买一些商品时，那女人就发火了。她怎么能不为自己的几个孩子买回食品和尿布呢？

拉蒙摘下自己的斯坦福大学棒球帽，放入 2 美元，并问众人谁愿意慷慨捐助。不到一分钟，大家就凑了 15 美元，恰好补足了差额。那女人起初不想接受大家捐的钱，但拉蒙一直和她小声说着什么，之后，她拿了那 15 美元结了账。拉蒙叫埃米自己独自结账，而他则一直陪着那墨西哥女人，嘴里还说个不停。

当埃米结完账走出商店时，她发现拉蒙站在门前那堆花肥袋上。在他身旁，是那个抱着小婴儿的墨西哥女人，以及那个曾手持扩音器讲话的店员。那个店员看上去是想马上逃走的样子，但是，拉蒙此刻正手持那属于商店的扩音器讲话。店员感到自己应该靠近公司的财产——扩音器。挤在门前的人比之前多多了，也安静多了。看见拉蒙凌晨 1 点站在那堆花肥袋

上讲话，过往的顾客都停下脚步想看看发生了什么事。

“孩子在挨饿，妈妈在担心，可是商店却要趁机涨价，牟取暴利，这是什么样的商店啊？我们应该向奥马哈总部表达我们的意见！”人们高喊着表示赞同。对拉蒙的积极主动和大胆风格，埃米赞叹不已。他十分放松和自然，就如同在网球场上一样。拉蒙又继续说了一阵子，大家的情绪相当高涨和愤怒。如果他一声令下，大家就会马上砸烂商店前面的每一扇窗户。但他不会这样做。他降低了声音，把语速也放慢了。他讲述了穷人的绝望，以及为什么有必要限制大公司的势力。大家都仰望着他，听得入神。他演讲完后，大家纷纷鼓掌，并开始填写征求意见单。



第二章 谁在决定一支铅笔的价格？

是谁决定这支铅笔制造大军该有多少人？是谁决定如何分配工作？是谁指挥全球参与此事的人干什么和何时干？谁来确保人人都把工作干好？可以说，地球上有 100 万人参与此事，但是并没有人在协调这件事。



鲁思·利伯的办公室到处是书，书架都顶到天花板了。在有的书架上，书放成了内外两排，每排书上面也塞着书。在办公室中间，有一个很大的桌案，上面也摆满了成摞的书。

每过 10 年左右，鲁思·利伯会整理一次自己的桌案。有一次发生的事把同事们都逗乐了，他们纷纷调侃她。在多年前的某个 9 月，她刚搞过夏季大扫除，办公室相当整洁，她发现有一名学生坐在桌边看书，一边还喝着咖啡。她认出他是新来的研究生之一。她在办公桌后坐下来，等待他做自我介绍并说明来意。但好几分钟过去了，他还在默默看书，鲁思依然在等待。最后，她开口问他有什么事。原来是他搞错了，误以为这里是系图书馆，他以为自己可以在这里看书和做作业。

这件事在系里几乎无人不知，但这个故事说的不仅是鲁思的书多和新来的研究生对环境不熟悉。从更深的意义上说，它表明鲁思的办公室就像是系图书馆，而鲁思就像是图书馆管理员。她读过自己的大部分书，甚至记得其中的大部分内容。在互联网兴起之前，就某个引语或事实询问鲁思，几乎和目前上 Google 搜索一样管用。

在那些年，她的桌案上摆满了书，地板上也是成摞的书，高高低低的，

和城市的天际线一样。这一天，她在办公桌后坐着，在图书的环抱中，为春季3个月的第一堂课做准备。这次的经济学课是她教的最后一门课，真是奇怪，搞得她总是走神。

她在这所大学已工作了40多年，大部分时间在当经济学教授，研究美国经济史。她在职业生涯的中期曾有意识地多教书，而不是仅仅只做一名学者。在该大学诸多学院的经济系，都可看见一位出色的教授，她每年给几百名学生讲大课，介绍经济学的基本知识，这位教授就是鲁思。

鲁思在职业生涯的后期当上了教务长，几乎没有时间教书了，但她仍坚持每年教一门课——一个高级研讨班，学生不超过20人。她秋天就要退休了，因此，这是她教的最后一门课。

“没有人能自己造出一支铅笔。”

她进入教室，坐在会议桌边离黑板最近的位子上（这张巨大的橡木桌子占了屋内过半的面积），并做了自我介绍。然后，她从皮包里拿出一支刚削好的迪克森2号铅笔摆在桌子上。

“没有人能自己造出一支铅笔。”

她说完这句话就停住了，眼光扫视着学生们。大家在迟疑着，不知该如何做出反应。她在向大家

挑战吗？她在开玩笑？

一位学生举手了。

鲁思问道：“你叫什么？”

“乔希。”

“你怎么认为？对还是错？同意还是不同意？没有人能自己造出一支铅笔。”

“这个陈述似乎有点愚蠢。当然，我无冒犯之意。在学校的书店就能

买到铅笔，镇上也能买到。人们把铅笔到处放，用过后也不带走。到哪儿都能看见铅笔。”

“你自己能造出一支铅笔吗？”

“什么？铅笔？当然不能。”

“为什么当然不能？”

“我 21 岁，我是——”

“你认为我自己能造出一支铅笔吗？”

乔希认为这是一个不需要回答的修辞性提问。他暗自想，就算我们两个人都不能造出铅笔，但其他约 60 亿人不一定都不行。他说道：“如果我们去铅笔厂找些人问问，大概运气会好些。”

鲁思说：“事实上我去过一个铅笔厂，那里也没有人知道如何造铅笔。你认为会在铅笔厂看到什么？”

“一群造铅笔的人。”大家都哈哈笑了，每个人都放松了一些。乔希继续说道：“一堆造铅笔的设备。一些木头、铅芯、橡皮。工人们把它们组装在一起，那没什么难的。”

鲁思问道：“你想知道他们如何把铅芯装进去吗？”

乔希说：“我不知道。”他从没想过这一点，但他还是猜了一下：“大概是找块木头切成铅笔形状，然后钻眼儿把铅芯装进去。不对吗？”

鲁思摇摇头，从皮包里拿出一块薄木板。

“全世界只有一个地方生产这种雪松板，然后将其卖给铅笔厂。在铅笔厂里，工人在每块雪松板上开 10 个窄槽，每个恰好能放入一根铅芯，就像这样。”

鲁思俯身从皮包里又拿出一块雪松板，上面的 10 个窄槽已经开好了。

“然后他们在每个窄槽里涂点胶水，并把铅芯装进去。当然，它实际

上不是铅，而是石墨。有人知道石墨产自哪里吗？”

无人回答，于是鲁思继续往下说。

“它埋在地下，产于斯里兰卡、墨西哥、中国、巴西。在铅笔厂里，工人把石墨与来自密西西比州的黏土相混合，加入一点水拌匀，挤压成型再加以焙烧，使温度到达 1 038 摄氏度。然后切成适当长短，这就是铅芯。工人们把铅芯装进窄槽，然后拿另一块开有窄槽的雪松板盖上去。铅芯雪松三明治，就像这样。”

她从皮包里又拿出一块木板。

“我真想从铅笔厂把它大厅里的巨型铅笔拿回来。它可能有 30 英尺长，是真的铅笔，超大，完美，还有橡皮头呢。如果保罗·班扬^①或巨猿金刚想找铅笔写字，它都可以用上。现在请看这个雪松三明治。它可以做成 10 支铅笔。工人们会用特制的锯子来锯，铅笔就做出来了。每支铅笔会涂 3 道漆，是漂亮的淡黄色漆。你注意过吗？铅笔要削的那头侧面从来不会粘上漆。为什么会漆得如此完美？”

乔希猜道：“他们用特制的小刷子？”

“是吗？土地神用魔力迷住若干小精灵，而这些被施了魔法的小精灵就用刷子把漆刷得恰到好处？事实上，工人们把铅笔造得稍长一点，刷完漆之后，把尾端切掉一点，于是看上去就很干净。我喜欢这样！这不是很绝妙吗？比小精灵还高明！工人们不担心另一端是否粘上漆，因为顾客看不到它——它被小铝帽和橡皮盖住了。在装上小铝帽和橡皮后，工人们会给铅笔杆印上绿色的字，就是光线适当时，你在苍蝇身体上看到的那种霓虹似的绿色。在整个工序中，你知道我最喜欢什么？锯那个雪松三明治产

^① 保罗·班扬，美国民间传说中的伐木巨人。——译者注



生的碎屑。当工人们用三棱锯把铅笔从雪松三明治中锯出来时，就产生了雪松的碎屑。环保局不让他们随便抛弃这些碎屑。那么，你知道他们怎么办吗？”

乔希开玩笑道：“为小精灵造小房子？”

“乔希，你对此感兴趣了，不是吗？但你说错了，他们没有按环保局的要求来处理雪松的碎屑，而是让饲养火鸡的农民把碎屑拉走垫鸡窝。火鸡喜欢趴在雪松的碎屑上，因此那些农民很愿意来拉走。造笔公司必须处理雪松的碎屑，让农民来拉走就能省一笔钱。那些火鸡 10 月还趴在奢华的雪松碎屑上，倒是很舒服，完全不知道自己 11 月底就要被杀掉，这让我感到有点辛酸。”

鲁思停顿了一下，望了望大家。

谁在统领制造铅笔的万人大军？

冬天的阳光透过墙上的大窗户照进来，在明晃晃的光线下，她举起一支铅笔左右转动着。“还有什么比它更简单吗？但是，铅笔的生产几乎是——”她停顿了一下，以找到适当的词，“——神奇的。这件事如此简单和平凡，称它神奇听上去荒唐吗？但它其实是很不容易的成就，就好比某四人爵士乐队的四名成员分散在不同城市，但却能即兴合奏一支曲子。它表面上不可能，但实际上却做到了。你叫什么名字？”鲁思指着一位坐在后面的女生问道。这个女生从表情上看，明显还未被鲁思的讲述所打动。

“安德烈亚。”

“你怎么看，安德烈亚，神奇还是不神奇？”

“蛮好的，利伯教授。但它只是一支铅笔，不是吗？”

“你肯定？这是你最后的答案吗？只是一支铅笔？它要从一块简单的白木板开始。首先要在加利福尼亚州伐倒一棵雪松，然后要运到锯木厂，再加工成木板。这个似乎简单的过程——伐树，运到锯木厂，锯开，加工成木板——需要几千人参与，他们要在森林里劳动，要制造锯树用的锯子，要驾驶运输用的卡车，要在锯木厂锯木头，要制造锯木头用的机械。而这只是木头部分，生产铅笔芯还需要石墨。例如在斯里兰卡，会有无数人在开挖石墨，并将其运到工厂。铅笔上的小铝帽来自日本。橡皮是合成橡胶做的，来自韩国或加拿大。给了铅笔阳光般光泽的是油漆，它来自田纳西州，或新泽西州。这些只是基本的成分。当木头运到工厂后，需要许多人把木头变成铅笔，而他们用的机器是由另一批人设计制造的。任何人都无法独自完成这一系列工序，要几千人合作才行——没有人能自己造出一支铅笔。”

安德烈亚说道：“是的，是很多人合造一支铅笔。人是有专业分工的。有什么大不了的？神奇在哪里？”

“谁在指挥这支大军？”

“什么？”

“谁在指挥这支大军？”

“什么大军？”

“合作造出一支铅笔的大军。谁在负责？谁是指挥这支大军的将军？谁是负责造铅笔的人？谁呢？”

安德烈亚问道：“你为什么需要一个将军？”

“每年砍伐的雪松恰好够造铅笔的，每年挖的石墨也正好够用，尽管这两样产品可有1 000种用途。为什么总是正好够用？女服务员从来不对卡车司机说，‘抱歉，我们今天咖啡卖光了。’在锯木厂，雪松永远是不缺



的。当你9月或1月去大学的商店时，总能买到足够的铅笔，不论你买1支或12支。商店从来不说：‘抱歉，我们的铅笔卖光了，7月再来吧，供应商那时就有货了。’而这只是开始。是谁决定这支铅笔制造大军该有多少人？是谁决定如何分配工作？是谁指挥全球参与此事的人干什么和何时干？谁来确保人人都把工作干好？可以说，地球上有100万人参与此事，但是并没有人在协调这件事。斯里兰卡的石墨矿工并不和拉木头去铅笔厂的卡车司机交流。因此，可以说此事和四人爵士乐队的成员分散在四个城市，但却能即兴合奏一支曲子差不多。没有剧本，没有总谱，没有指挥。这不是很了不起吗？”

全班人都很安静，他们不确定该如何做出反应。课堂上的教师有如此痴迷的讲述是不寻常的，为一只铅笔痴迷更是闻所未闻。

鲁思继续说道：“要注意到一支铅笔的神奇，仅仅给予关注是不够的。这种神奇是隐藏的，它是一种无声的音乐，是属于铅笔的音乐。但你一旦理解它，即可在脑海里听到它。这音乐的来源，这种神奇的来源，就是亚当·斯密所说的人们有买卖、以物易物、物物交换的习性。亚当·斯密知道，即使没有人负责自上而下强加秩序，秩序也会自己出现。在人们进行买卖的过程中，这种秩序就能出现。没有组织者，一个系统也能组织起来。是什么在维系这个系统？是什么导致产生了千百人参与生产铅笔的合作网络？哦，你叫什么？”

“我叫埃米。我能针对你的提问问个问题吗？”

“可以。”

“你说没有人负责。但那家你访问过的铅笔厂有一个老板。工人们并

亚当·斯密
知道，即使没有人
负责自上而下强加秩序，
秩序也会自己出现。

不是自动来上班、自己干活就行了，有人在订购木头，订购铝，订购橡胶，招聘工人，监督工人，决定工资水平，或者开除工人。有人在决定是买石墨还是在工厂生产石墨。它实际上不是自发的，有人在负责。”

“那是一个假象。”

埃米问道：“你指什么？你指人们在一个组织里有很多自主权？”

鲁思回应道：“那倒是真的，但我是指更复杂的事。我是指，说有一个老板在负责，那是一个假象。表面上，老板负责决定要雇谁，要开除谁，要发多少工资，是否要有一个雪松种植场，或是否应从其他公司买雪松。但实际上，老板甚至不负责确定铅笔的价格。”

埃米问道：“如果不是老板在做决定，是谁在做决定？”

“没有人在做决定。”鲁思停顿了一下，以便让大家思考。大家突然安静了。鲁思暗自在想，我喜欢教书，而且我喜欢经济学。她说道：“我们本学期的任务是，理解以上说法为什么是正确的。同时，大家要完成一个作业！”她一边踱步一边说：“下次上课时，要从周围环境中找出能自我组织的事物。要找出尽管无人负责，但仍展现秩序或目的的事物。好好找找，这种现象到处都是。”

第三章 为什么街角的咖啡馆总有足够的面包圈？

街角的咖啡馆总是有足够的面包圈，即使你临时决定去吃午饭，也不必打电话预订面包圈，尽管无人专门负责面包圈。



那个周日中午，拉蒙与几个好友外出聚餐，地点是帕洛阿尔托的一家泰国餐馆，离斯坦福大学不远。“坏天气”这家伙也来了。在伯克利，人人都认识他，但无人知道他的年龄，大概 40 岁左右吧。有人说他父母在 20 世纪 60 年代是激进分子，和黑豹党的人犯过很严重的事，并因此蹲过监狱。也有人说“坏天气”这家伙故意编造了这种故事，其实他只是一个一直没毕业的社会学研究生，对昔日的辉煌又留恋又渴望。但人人都确信一点：此人痴迷于抗议示威的美学意义，和街头表演这一艺术形式的政治性。当富足政府官僚们开会讨论世贸组织、贸易政策或对发展中国家的援助时，“坏天气”这家伙就必去闹事。他去过西雅图、华盛顿、日内瓦和多哈。对于组织人闹事，他天生就很在行，而且他有一个人数众多的电子邮件名单，从而联络了一大批和他想法类似的人。

虽然无人知道“坏天气”是否是他的真名，或者是他父母为纪念 20 世纪 60 年代而灵机一动起的，或者是他自己起的，但无论怎样，在他人生的现阶段，“坏”显然是具有讽刺意义的——他又瘦又结实，身高 6 英尺，但体重不足 165 磅。他除了喜欢抗议示威和街头的表演，还痴迷于骑自行车和健身。他体格消瘦，像马拉松运动员。他没有汽车，也不会开车，

更没有驾照。从伯克利骑车来帕洛阿尔托吃午饭，如同小菜一碟。实际上，他很享受这样的远足。

“坏天气”也听说了大盒子商店在地震当晚涨价的事。有人对他说拉蒙去了大盒子商店，还成了中心人物。“坏天气”表示说，他也想参与此事。他一直在寻找机会，以便对大公司的压迫进行反击。他很快发现，拉蒙的高姿态有利用价值。

在这顿午饭的前半段，他们在讨论应在哪里搞抗议。拉蒙想在大盒子楼（大盒子高级经理教育中心）搞抗议，那里是斯坦福商学院的一部分，在校园边缘的小山上，有绿油油的雪松和玻璃建筑。“坏天气”的一个朋友想在伯克利搞抗议，因为让当地居民和大批有同样情感的学生参与进来的机会更大。大家为此争论了一个多小时，辩论各地点的优劣。

最终，大家倾向于在大盒子楼搞抗议。大盒子楼是个足够大的目标，很容易就能说动伯克利的学生跨海过来。唯一的担心是，斯坦福大学会禁止此抗议活动，或对其做出限制，只划出校园的一角允许大家示威，但这样做不适合现场拍摄，也不便动员大众参与。毕竟，大盒子商店不高兴看到自己在斯坦福大学的投资在一场宣传中被用来打击自己。他们会迫使斯坦福大学禁止此抗议活动，或至少尽力缩小其影响。一起吃饭的这几个人决定冒险——就在斯坦福大学搞抗议，但策划要尽量悄悄的，尽可能保密，以尽力缩短让大学方面做出反应的时间。

“坏天气”说，在斯坦福大学校园的大盒子楼搞示威，尽管那里远离校园的中心，但其实这是有利的。他们商定在纪念堂外面的喷泉处集合，然后到大盒子楼示威搞宣讲会。“坏天气”喜欢示威，因为这永远是让肾上腺素快速上升的好办法。在大盒子楼，他们要搞演讲，并提出惩办大盒子商店的若干要求——结束公司对民众的压榨，给顾客退款，提高员工工

资，让公司更懂得为民众着想，等等。

为游行需要做一些准备。他们需要标语、旗帜和口号。这些东西既要是自制的，又要字迹好认，因为到时候肯定有人来现场拍照片。“坏天气”将把此计划通过电子邮件通知朋友。他们花了不少时间讨论西方价值观。但在他们的午饭拖成晚饭之前，他们又达成了一个更关键的决定——主要演讲人将是拉蒙，而不是某个外地人或知名的社会活动家。他们将在日后商定游行的日期，并再联络几个演讲人。

一切都有隐藏的秩序

快到下午4点了。拉蒙来到埃米的家，于是埃米开车，两人一起去了湾地公园——一个自然保护区公园，它紧邻海湾，处于内河码头的尾端。公园入口处旁边有一座池塘，拉蒙和埃米在池塘边的一个长椅上坐下来聊天。在他们身旁，一些小孩和他们的父母在喂鸭子和小鸟。

埃米对拉蒙讲了下午上经济学课的情况。她要做的作业是，从周围生活中找出一个例子，说明秩序不是经特意设计得来的。她对拉蒙讲这些时注意到了鸭子。她喜欢观看孩子们的快乐游戏，但她没有认识到鸭子、孩子及其共同的嬉戏中隐藏的秩序，尽管她和拉蒙经常到这座池塘边玩。

不知怎的，总是有一些鸭子来池塘欢迎孩子们，但也不是太多。没有人给湾区的鸭子发备忘录邀它们本周来一些，下周再来一些。没有任何组织在监测鸭子的来去，但来这座小池塘的鸭子总是不多也不少。在湾区有无数的鸭子，有广阔的湿

秩序不是经特意设计得来的产品。

地可选择，但总是只有适当数量——几十只，而不是少到没有或多到几千只——的鸭子每天来到这里。

从没有人惊叹孩子的数量和鸭子的数量为何如此吻合，尽管这种吻合并不完美。孩子有时会来得少一些；有时会有太多的鸭子在争抢食物，于是孩子们玩得不那么愉快。但在没有日程表和没人订日程表的情况下，这种吻合好得惊人。然而埃米太专注于拉蒙了，没有认识到身边这种隐藏的秩序。

离埃米和拉蒙坐的长椅 20 英尺处，有一大群蚂蚁爬来爬去，对孩子和鸭子做出了响应。蚂蚁们成扇形展开，搜寻因太小而不为鸭子注意的食物碎屑，但它们不是随意地搜索。当某一只蚂蚁发现一片食物碎屑后，它会返回蚁群，并在地面上留下一道涂有信息素的痕迹，从而鼓励其他蚂蚁沿此痕迹前进。于是，蚁群会很智慧地行动，会派更多蚂蚁前往食物碎屑多的地方。但蚁后并不知道这一信息。埃米不理解这群蚂蚁是如何组织的。

在这座池塘的表面，有很多是人的肉眼看不到的浮游植物。温度和风向的转变，会使其数量发生增减。如果下暴雨，池塘就会溢满水，孩子们就会好几天不来，蚂蚁会死掉，但会为池塘表面和水下的生物带来各种营养物。这里的鸭群、蚁群、浮游植物、鱼、虾、鸟和其他的一切，形成了一个生命网络，努力呈现出一种秩序的力量，对转变的力量做出了响应。这个生命网络，把鸭与虾，虾与浮游动物，浮游动物与无望地漂在水面的浮游植物，都联系在一起。对于这个复杂的围绕池塘存在的生命网络，孩子们为其增加了另一种成分。

关于这个生命网络，埃米并没有思考它的任何部分。她在给拉蒙讲经济学家海克的故事，那是她上高中时听说的。海克对自发秩序——许多人

做自己的事，通过复杂的、无计划的互动而产生一种秩序。拉蒙一边听，一边在欣赏埃米：太阳已经西斜，从后面照亮了她的头发；她的头发多么金黄，在阳光下多么美丽。

尽管阵阵微风吹皱了池塘的水面，但由于在与埃米说话并在欣赏她的头发，拉蒙的体温微有升高。当然，拉蒙即使仔细体会，也不会注意到自己体温的升高，因为幅度并不明显。但如果有一只完美的温度计，就会显示他比刚到池塘时体温稍稍高了一点。他的身体对体温的升高做出了响应，向傍晚的空气中散发着更多的热量。

埃米和拉蒙起身走向自然保护区公园的进口。一些观鸟者拿着望远镜和三脚架出现了，但埃米和拉蒙并没有注意到这些人。他们穿过“自然中心”，走上一条长长的木板人行道，穿过湿地来到海湾边。木板人行道的尽头是一座有长椅的小观景台，可供人们观赏那些无处不在的滨鸟，这些鸟在湿地与海湾相接处的浅水中嬉戏，上下翻飞，忽起忽落。

埃米还在讲经济学家海克的故事，以及秩序可如何在无人负责的情况下出现，那真是怪事。但在内心深处，她在想自己与拉蒙的未来：大学毕业后，双方的关系还会维持吗？今后 5~10 年希望如何度过？

埃米给拉蒙讲了一个例子，那是她高中时听说的——街角的咖啡馆总是有足够的面包圈，即使你临时决定去吃午饭，也不必打电话预订面包圈，尽管无人专门负责面包圈。拉蒙问道，这不是可充当作业的好例子吗？埃米回答说不是，因为这个例子太接近于鲁思在课堂上讲的那个例子——不管你何时去校园的书店买铅笔，总是不会缺货。拉蒙问道，从生物学方面找一个例子行不行？例如，可以找一个有关人体的例子。人体的机能如此完美，一定有很多具有自我组织能力的系统。埃米说，是的，例如细胞、血液循环、心脏。

埃米起初没有注意到湿地上空移动的一个小黑影子，拉蒙也没看到它，他们都太专心于交谈了。突然，传来了翅膀的拍击声，他们身边正在发生什么情况，抬头一看，一只老鹰正在俯冲下来，看来是要捕食在草丛中休憩的水鸟。水面上空和草丛中的鸟（塍鹑、反嘴鹑、黑颈的长脚鹑）都看见了 this 黑影。这些鸟在地面上好半天才走一步，人们有时都怀疑它们是否还活着。但此刻它们却反应迅速，好像这个黑影对于它们，就等于是拉响了全体进入战位的警报。一大群鸟腾地飞了起来。它们队形整齐，径直向那老鹰冲了过去，显然是在保护自己的领地。这群鸟盘旋了一下，然后加速扑向老鹰。那老鹰从高空冲了下来，然后试图躲闪。但这群鸟（其中包括较小的鸟）紧追不放，试图追上老鹰或至少把它赶走。当这群滨鸟左飞右飞，奋力追赶老鹰时，拉蒙被逗笑了，而且是哈哈大笑。他转身朝着埃米，并指给她看那些猛追老鹰的鸟。在夕阳的橙黄色光线下，塍鹑那如同铁锈红一样颜色的翅膀，在一闪一闪地扑动着。

埃米顺着拉蒙的手势瞭望。拉蒙的样子真的是很帅。埃米的体温这几分钟一直在上升。不知不觉地，她颧骨处的皮肤微微泛红，在眼睛下面那最完美的曲线处荡漾。她的上唇湿润了，在夕阳的映射下略微闪出一丝光亮。当老鹰飞远后，滨鸟又恢复了平静，拉蒙不再眺望远方，而是扭头仔细端详埃米的脸庞。也许是由于她的脸色变了，也许是由于她的上唇湿润了，也许是由于其他什么原因——拉蒙可以很容易地解释滨鸟奋起保护幼子的冲动，但此刻却解释不了自己猛然冲动的的原因——他一下子抱住埃米，热吻了她。

太阳完全看不见了。埃米和拉蒙去了一个不大的古巴餐馆吃晚饭，这个餐厅在帕洛阿尔托和芒廷维尤边上，名字叫 Tito's。餐厅内没有哈瓦那、海明威的照片，什么气氛都没有，只有湾区烹调得最好的黑豆。拉蒙和埃

米没穿通常的运动裤和短袖衫——拉蒙穿了一件夹克；埃米穿了一条轻盈的长裙，上身是一件无袖的紧身 V 领罩衫。

饭后，他们开车往北去了旧金山码头区的一个俱乐部。它不在码头区最好或最热闹的位置，也就是说不在旅游者常去的所谓“渔人码头”。它更简陋一些，里面人很多，大都是在船上工作的蓝领工人，他们来这里就是为了吃饭、喝酒、听音乐，以消除一天的疲劳。墙壁上的油漆已经斑驳，厕所只能凑合着用。唯一的装饰是酒吧上面有一个霓虹灯标志。人们的重点放在了音乐和跳舞上，即使不是周末，这里的人也能跳舞到凌晨 1 点或 2 点。

拉蒙和埃米这个晚上原本计划学习，但萨尔萨舞和曼波舞的浪漫把他们引到了此地。在俱乐部的一个角落，5 名中年乐手挤在很小的舞台上演奏着经典曲目，而舞场里也都是中老年人。仅年轻人少这一点，就使拉蒙和埃米很显眼。拉蒙戴了一顶软呢帽遮挡额头，以减少他人的注意。但由于他把埃米带来了，他的意图就无法实现了。埃米是金发女郎，身高接近 6 英尺，因此他们翩翩起舞时十分引人注目。

拉蒙有着天生的乐感，舞姿很是自如。随着音乐的节奏起舞，对他来说是根本不用思考的，就好比小孩子总会以微笑回报妈妈的微笑。对埃米来说，跳舞是后来培养的兴趣，但她也舞技高超。她和拉蒙本来就身材出众，再到场上翩翩起舞，就更加赏心悦目。

灯光很暗，甚至那些认识拉蒙的人也不再跳舞了，这使他能细细地独享宁静。伴着如此美妙的音乐跳舞能让人遗忘，也能让人回忆——遗忘那网球场和课堂的压力；回忆在迈阿密和妈妈挤在小厨房里忙碌的情景，准备晚饭，收音机一直开着，妈妈不停地哼唱着歌。另外，还让拉蒙有一点想象，想象爸爸和妈妈在古巴伴着老歌的音乐跳舞的样子。拉蒙可以闭

上眼回忆，于是音乐和大海近在眼前，使他“横跨”美国，越过大海，飞回到他的出生地——古巴。

对埃米来说，来跳舞是更深入地了解拉蒙幼时经历的好机会，听他讲述和看他的照片大不一样。她知道他是幼时渡海来美国的，也知道他妈妈很有勇气。埃米看过拉蒙大约5岁时戴着牛仔帽拍的照片，那是在哈瓦那的街道上，他咧着嘴笑着。她看过他爸爸的照片，那时他和拉蒙现在的年龄差不多，身穿棒球服，不管走到哪里都把球棒扛在肩上（仿佛肩上有特别的沟槽似的）。她看过拉蒙的父母信步走在哈瓦那传奇性的海滨大道的照片。

但除此之外呢？拉蒙不大讲古巴的事情，除非她强迫他讲，但她很少强迫他。她知道他一直没回过古巴。她知道他妈妈一直没回过古巴，并且发誓不回古巴，除非卡斯特罗下台。拉蒙也发过类似的誓吗？她不知道。她只知道至少在现在，他并无计划返回古巴，这或是因为尊重妈妈，或是因为他自己的某些原因。她只知道，这种出来跳舞的夜晚是倾听拉蒙讲述幼年、爸爸、古巴人血统的好时候。

他在古巴度过的时光对他有何含义？在这种出来跳舞的夜晚，埃米可以感到某种隐隐约约的答案。在大家一起跳舞时，那些舞者就像是拉蒙的婶婶或叔叔，而且她会惊叹于他们的手势那么有戏剧性，他们高昂的头那么充满尊严和骄傲，她可以感到正在他们内心轰鸣的同一音乐，还可以在模糊的光线下端详拉蒙的脸。

在今晚，他们二人都用音乐逃避现实。拉蒙在跳舞时已忘记了“坏天气”、温布尔登网球赛、功课、毕业后的生活道路。音乐像河流一样穿过他的身体，他也就随波而舞，恰如河水自然地流入大海。

埃米跳得格外专注，就好像要让自己迷失在吉他和鼓的节奏中。她一

直在思考拉蒙已在参与策划的抗议示威。那抗议示威大部分是他在策划吗？她还无法肯定，但她对政治和人性有足够的了解，知道拉蒙在冒险，并且这种冒险对他的形象和职业道路可能有不好的影响。她认为没有理由相信“坏天气”，担心搞示威是一个错误，对拉蒙来说是一个错误，可能对任何参与者来说都是一个错误。

当一首曲子奏完时，拉蒙问她：“你怎么啦？走神了？”

她回答说：“我没事。”

她努力使自己重新跟上音乐，舞步也合上鼓点的节奏，与拉蒙保持着动作的完美协调，她的裙子像白玫瑰一样围着他旋转。



第四章 价格将决定你的幸福？

不认真对待价格，你就会引发无秩序状态。你会失去知识和资源的流动带来的好处，而这是价格在无编舞者的情况下编的舞蹈。甚至你试图帮助的买主们，也可能因你的努力而受到伤害。



谁在调配全球石墨的数量？

当鲁思再次上课时，埃米讲述了在湿地看到一大群鸟追赶老鹰的事。

“它们冲锋和舞蹈的样子，如同编好了程序一样。没有哪只鸟在控制同伴，但那群鸟仍有自己的生活方式。风很大，老鹰在飞，但不知什么原因，那群鸟仍保持着队形。”仿佛，”埃米停顿了一下，以寻找适当的词汇，“那群鸟在被一个木偶大师控制着，而他的目标是让所有的鸟一起飞翔。”

鲁思说道：“一群鸟一起飞体现了秩序，与之相反的是一群鸟乱飞一气。但对其中出现的秩序，你要看到它的真正神奇之处——发生了一件参与者无意促成的事。你昨晚看到的那群鸟似乎有一个目标——”

“赶走老鹰，”埃米抢过话头说道，“把它轰走。但其实，大部分鸟可能只是在互相靠拢，而又不互相撞上。它们遵循简单的规则，并且取得的结果不仅是一起飞。”

鲁思说道：“这是很好的例子，和一群鱼的例子一样，和一头狮子追一群野蜂，及造铅笔大军的例子也一样。斯里兰卡的石墨矿工并不知道自己在与加州种雪松的农民合作，而且是为了服务在缅因州的客户。但他们

像那群鸟一样一起干活，而且像那群鸟一样对外部的影响做出了反应。并且，他们取得的结果不是有意要达成的。首先是专业化。没有人可以自己造出一支铅笔。造出一支铅笔所需掌握的工序很多，分别在全世界的不同地方完成。人们只专门完成几项任务，而不必完成一切任务。这样很好，为什么呢？”

埃米答道：“任务会完成得越来越好。”

“对。通过专业化，你对手头的任务会更熟——如何挖石墨、如何把铝熔化、如何种雪松。把任务分散到人，就使干某项工作最有效率的人能掌握必需的知识，从而能完成工序的那一部分。迄今为止，一切良好。这是专业化的优点，但它也有个大缺点。”

乔希说道：“同样的工作老干就会厌烦。”

“对。尤其是在组装线上工作更是如此，尽管我们认为它体现了专业化。但幸运的是，在组装线上工作的工人目前越来越少了。我们想到了用机器人和机械来完成更具重复性的工作。其实，把任务分散导致的真正问题是，每个参与者拥有的知识也分散了。”

乔希问道：“为什么这是一个问题？”

“因为有时候需要把知识以某种方式组织在一起。”

乔希接着问道：“铅笔厂不就是这样吗？它不就是一个知识集成者吗？它从有不同专长的不同供应商那里订货，然后集成各种知识并将其体现在铅笔上。不是吗？”

鲁思回答道：“是的，这很好。但这种知识（又可称为专长或诀窍）只是人们因专业化要学的知识的一部分。人们学到知识后，会集成它们并将其体现在某个产品上。假如生活是静止的，那么人们每年需要买的铅笔都一样多。假如雪松和石墨只能用于造铅笔，每个供应商每年就会生产同

一数量的雪松和石墨，技术就会越来越熟练。但生活并不是静止的，人们每年需要买的铅笔有多有少。而且，石墨并非只能用于造铅笔。”

乔希问道：“为什么这很重要？”

“假如汽车制造商发现石墨可用于制造刹车片，并且能使刹车效果更好，他们就会突然想大量买石墨。但现在每年生产的石墨都已经卖掉了，石墨开始缺货。这时会出现什么情况？我们希望看到什么情况出现？石墨供应商应该采购更多石墨来满足汽车制造商吗？石墨的其他买主（铅笔制造商、网球拍制造商、钓鱼竿制造商等）应少购进石墨以留一些给汽车制造商吗？汽车制造商应该妥协并少买石墨吗？”

安德烈亚问道：“如果有个人负责回答这些问题不是效果更好吗？为什么不利用人的沟通能力？”

“如果鸟能互相沟通并有某只鸟在负责，鸟群的日子就会更好过，你这样认为吗？”

安德烈亚说道：“是啊。例如，美国海军蓝天使特技飞行队就是互相之间有沟通的鸟。5架飞机一起飞，却像一架飞机似的。但鸟群却根本无法飞得像一只鸟，经常有掉队的鸟。”

“那倒是，鸟无法像蓝天使特技飞行队那样好地保持飞行队形。但该特技飞行队的俯冲和转弯是事先计划好的，他们会按飞行计划练习无数次，直到飞得天衣无缝。假如蓝天使特技飞行队要攻击一架更快更强的敌机——像老鹰一样的敌机，你认为它能像一架飞机似的上下翻飞吗？它能攻击一架可以如老鹰一样做即兴动作的敌机吗？”

“不可能，他们会坠毁燃烧。”

“是的，一片混乱。但是，蓝天使特技飞行队是能沟通的。他们有语言、无线电台，但很明显这还不够。鸟什么都没有，只有直觉，但鸟群仍能保

持飞行队形。”

“这很奇怪——人们会认为最好有一只鸟负责纠正错误。”

埃米走神了，她回想起上周和拉蒙去跳舞的情景——那些舞伴们都默契得像一个人，女方随男方的步伐，但每对舞伴都有即兴动作，而且无人控制每对舞伴的移动路径。领舞的男方也无法告诉你他 2~3 秒后的位置，

舞场上翩翩起舞的人们自己管理自己，你可将之称为有秩序的混乱或混乱的秩序。

但不知为何，从没有舞伴互相撞上，似乎存在某种秩序，如同很多鸟在一起飞却不相撞一样。舞场上翩翩起舞的人们自己管理自己，你可将之称为有秩序的混乱或混乱的秩序。这种有控制的放纵景象，令某些人受益吗？受益的可能是乐队的乐手，因为他们可看到舞伴们旋转摇摆，却并不互相碰撞。万花筒般的色彩和移动，一定激发了

他们演奏的热情。这种有控制的放纵景象，对跳舞者也有含义——舞场上的混乱导致的景象，远胜于给每对舞伴事先划定移动路径或活动区域。

鲁思的话将埃米拉回现实。

“你们可能以为有一只鸟负责，比一群鸟自己随便即兴地飞更好。但前提是，这只鸟要理解每只鸟掌握的知识，有办法处理这一信息，能基于这一信息提出一个计划，并就该计划与所有鸟迅速沟通，从而在其他某个事情变化前把自己的任务完成好。没有这种知识及迅速沟通的办法，这群鸟就会溃散。这群鸟作为一个整体比自己内部最聪明的那只鸟还要聪明，因为它找到了一个在群内利用信息的简单办法，尽管每只鸟与同伴是有距离的，而且它们没有正式的沟通办法。对一群蚂蚁来说，情况也是一样——表面上似乎是蚁后或某只蚂蚁在控制一切。但当这群蚂蚁发现新的食物来源时，马上就会有大批蚂蚁朝那个方向爬过去；假如某个人踩了蚂

蚁窝，马上就会有几百只蚂蚁爬出来进行修补。这一切是如何发生的？你们知道蚁后并没有用手机指挥部下。那是怎么回事呢？一定存在着某种简单的反馈系统，它会发信号给每只蚂蚁，使其得以改变自己的行为。”

乔希问道：“为什么它应是简单的？”

“因为蚂蚁的大脑非常非常小，一切都是靠‘直觉’来驱动，这个词表明我们并不确知发生了什么情况。蚂蚁利用信息素这种物质，将其留在地面上。信息素构成了一个知识网络，使蚂蚁群能对危机或机会做出反应。作为一个整体，蚂蚁群很聪明，尽管单只蚂蚁并不知道总体情景。当市面上石墨缺货时，情况也是一样。”

乔希说道：“但是我们可以使用电脑和其他技术，这些是蚂蚁没有的。我们可以沟通交流。”

“是的，但是最新最快的电脑也不能帮你解决问题。乔希，假设我让你专门负责石墨，你就要在汽车制造商突然开始用石墨但市场缺货时，决定如何分配石墨。假设你把所有用石墨的人请进一间大屋子，那就会包括汽车制造商、网球拍制造商、铅笔制造商、司机（他们希望刹车在雨夜也不出问题）、世界级的网球运动员和周末必打网球的人、艺术家和小学一年级学生（他们都关心铅笔的质量）、石墨矿的矿工及附近居民。这些人和我没提到的其他几百万人，与石墨分配给谁的问题都有关系。但我们希望你利用这些人的丰富知识，从而能在应对石墨短缺时做出最佳决策。石墨矿的矿工知道该如何增加石墨产量，以及这样做会有什么成本。网球拍制造商知道人们喜欢的石墨球拍比木球拍强多少。铅笔制造商知道石墨应掺多少黄土才能更耐用。所以在专业化和一般知识之间，还是有所区别的。石墨矿的矿工不仅知道如何开采石墨，还知道如何在必要时迅速增加产量。汽车制造商、网球拍制造商、铅笔制造商不仅知道如何生产产品，

还大致知道如何在环境变化时以不同方式生产产品。然后，让我们看看用石墨的人。有些人愿意使用钢笔，而不是铅笔；而艺术家们往往喜欢每天备好 20 支不同种类的铅笔。可能人们今年很流行打网球，因此网球拍制造商想要扩大产量。可能某些用石墨的人根本不会减少购买量，反而会增加购买量。石墨缺货影响到的人很多，而如果你想了解这些人心里的信息，世上最快的电脑也不能帮你处理完。”

乔希问道：“为什么不行？”

“主要是因为答案不在书里，也不在《百科全书》里。答案不是存在表格程序里并可修改的数据。它们是经济学家哈耶克所称的‘有关时间和地点的特定事实’，即我们称为巧点子的微妙知识，例如如何迅速增加石墨产量，及石墨采矿公司如何搞到更多卡车来运输石墨。对这个问题的答案不在于数量或地点，而且，今天的答案可能与上个月不同。有一些知识是在应对汽车制造商需求增加的过程中得来的。当事到临头时，你必须自己想办法解决问题，这种知识是无法储存的。”

鲁思要求大家思考这样一个概念——无法储存的知识，然后她接着说道：

“即使你可以采访铅笔和网球拍的所有买主和卖主以及石墨公司，即使他们可以回答你的提问，即使他们讲了真话，你仍然要考量他们互相矛盾的欲望——想要 12 支铅笔但只有 6 支铅笔，这种不快乐与新网球手拿到网球拍的快乐相比，哪一个更重要？当你终于搞明白该如何分配稀缺的石墨，也搞明白该增产多少时，世界上的情况又会发生变化，导致你的计划失效。这种变化包括，某个石墨矿出了大事故，或在中国有众多孩子要上学需要铅笔。”

乔希说：“我明白了，那是无望的，根本做不到。”

鲁思说：“那根本做不到，但事实上做到了。很奇怪，不是吗？没有

人答复这些问题，但是答案还是自己出现了。在中国由于农民入城人数增加，城里要上学的孩子变得更多，他们要用更多的铅笔。你们注意到没有？商店从来不会说‘抱歉，没货了，铅笔都运到中国去了’。汽车制造商的确用石墨制造刹车片，但你不会由于这个原因而买不到网球拍。”

乔希说：“确实不会。”

“那么，尽管无人负责石墨的调配，秩序是如何一直存在的呢？中国农民入城这一人口迁移为何如此静悄悄？为什么我们没有注意到？一定有许多货架被买空了。毕竟，没有人在主管石墨；没有人在主管铅笔；没有人在主管自行车，以确保入城的中国农民不会买光全世界的自行车。没有人在负责。”

鲁思看了看大家。同学们都不说话，在等她继续说下去。

鲁思继续说道：“价格是关键。答案很简单，当石墨需求激增时，其价格就会上涨，导致一些用户减少石墨使用量。无人发布法令说人人都要减少 25% 的使用量。价格上涨导致一些用户停用石墨，并改用性能差不多的替代品。一些用户设法减少了石墨使用量。由于网球热或中国农民入城，有人会更多地使用石墨。石墨价格上涨导致石墨采矿公司寻找新的矿源——那些石墨价格低时认为不值得采的矿。但整件事的关键不仅仅在于此。如果石墨采矿公司很容易找到新的矿源，石墨价格就不会上涨很多，现有用户也不会怎么减少石墨使用量。如果现有用户很难找到石墨替代品，石墨价格就会上涨较多，导致石墨供应商更努力地寻找新的石墨矿源，并促使汽车制造商研究用少一些石墨来应对需求。如果有一个主管石墨分配的大能人，你会希望上述情况能发生，因为这个大能人无所不知。其实即使有一个主管石墨分配的大能人，这些情况也不会因此而发生！但它们又怎么会 在一个没有主管石墨分配的大能人的情况下，自己发生呢？”

这是一个不必回答的提问。鲁思停顿了片刻。

“在经济生活中，价格在引导资源的走向，从而鼓舞制造商和消费者以非常有秩序的方式应对变化。当价格波动时，它就会以独特的方式协调

在经济生活中，价格在引导资源的走向，从而鼓舞制造商和消费者以非常有秩序的方式应对变化。

买卖双方的行为，而这种协调绝不可能从上往下硬压。价格的波动会导致买卖双方运用全部经济知识做出决定，这种知识不是某一个人能拥有的。请看结果。没有人因为石墨而吵架，每个人都接受现实。价格是人类这个‘蚁群’的信息素，而我们称呼这种信息素为经济。这些信息素是维系整个人类‘蚁群’的信号，是无形之手的肌腱。”

价格给人们带来的结果——和谐的局面以及绝对的合作——是不可想象的。不可想象！

安德烈亚说道：“那么，石墨供应商确定价格的目的是确保市面上有足够的石墨供应？”

鲁思说道：“不，完全不是。石墨供应商只想赚尽可能多的钱。他们没有必要的知识，因此无法制定出能确保石墨充足供应的价格。没有人拥有这种知识。”

安德烈亚问道：“那这个问题是怎么解决的？你刚才说价格引导资源走向，因此确保了没犯错误。石墨供应商确定了价格，这一点是肯定的。如果价格确有你说的作用，那都是石墨供应商的功劳。不是吗？”

鲁思沉默着、思考着，大家在等待。鲁思故意多沉默了一会儿，以便让大家知道她要说的话将非同寻常。

为什么有的单词会流行，有的被遗忘？

“假设外面天很冷，滴水成冰，而你的房间却温暖如春。然后你发现越来越热，你会有什么结论？”

埃里克说：“我的室友可能把暖气调高了。”

“对。不用想就知道，有人把暖气调高了。有人想改变温度，因此就动手调了。人的行动是根据自己的设计走的。我们都知道该如何把温度再调回更舒服的范围。你会怎么做呢？”

埃里克说：“把暖气的温度调低。”

鲁思说道：“对。现在假设你出去散步，但突然开始下雨了。下雨是谁决定的？你可能说是大自然，或者是上帝，反正下雨不是人决定的。如果你离家很远，或是雨特别大，你可能会后悔没带伞或雨衣。但你不会责备室友或任何其他人。下不下雨不是由人控制的，下雨是自然现象。假设你在热天穿一件厚套头衫跑 5 英里长跑，你会出很多汗。在这种情况下，出不出汗不由你控制，它是人体的本能反应。”

鲁思停顿了一下，看了大家一眼。她发现，同学们都很想知道这与石墨价格或经济学有什么关系。

她继续说道：“在生活中，有一些事情是人的行动、计划、设计或意愿的产物。但我们经历的其他一些事情与人的行动、计划、设计无关。它们存在于这个世界，不论它们是上帝设计的还是大自然的一部分，它们显然不是人的行动的一部分。我们很容易就能把周围的世界分成两类秩序：人造的和天然的。但其实还有混合的一类秩序，它之所以有秩序是由于人们无意的行动，一个明显的例子就是语言。语言是活的。例如‘我下次上网要 Google 她’这句话，谁决定可以这么说？谁把 Google 当成了动词？

谁把 Xerox 当成了动词？Xerox 公司曾试图阻止人们把该词当成动词用，但却白费工夫，正如法国政府一样，企图阻止人们说 ‘Le weekend’ 但却白费力气，因为人们不爱用政府审定的 ‘Fin de semaine’ 来称呼周六和周日。谁决定的应该说 ‘can’t’ 而不是 ‘cannot’ ？”

埃米说道：“我想没人做这个决定。”

“很对。但语言不是来自天堂的，也不是天上落下来的雨水，它不是大自然的一部分。语言是人类活动的结果，而不是经人类设计的产品。无

语言是人类活动的结果，而不是经人类设计的产品。

人设计了英语这一语言，也无人人为它规定了特定形式，因此完全不同于调节暖气的温度——不存在让你拨动的刻度表。人们通过尝试发展形成了语言。所谓的语言专家和权威试图影响人们说话的方式，但是这些专家和权威都无法决定人们说话的方式。我们说话的方式是经过互相无数次的会话而发展出来的。语言是有机的，尽管它不长

在地里。它是活的，一直在演化。有些单词会流行，有的会被遗忘。但语言不是偶然出现的——有用的单词就会出现，不再有用的单词就会消亡。‘behoove’、‘eleemosynary’ 这类单词都无人说了，它们正在死去，但并没有人杀死它们。也许可以说是‘我们’杀死了它们，但这样说又好像是我们做了一个决定。它不是人们决定的，‘决定’这个词暗示有意和故意。”

鲁思停顿了片刻，有意让大家思考一下。她讲的话都有道理，大家等着听她如何做总结。

谁决定周二傍晚进城的时间多于周六?

鲁思继续说道：“假设到了周六傍晚 5~6 点，你想开车进城吃晚饭，这要花多长时间？”

“大约 45 分钟。”

“假设是周二傍晚 5~6 点，要花多长时间？”

“更长时间。”

“交通流量有一种秩序性、可预见性。如果周二傍晚 6 点开车进城，花的时间就多于周六傍晚 6 点。湾区的交通流量大于 Bakersfield。这可能会骗了我们，使我们以为有人在安排交通流量。谁决定周二傍晚开车进城花的时间就应该多于周六呢？谁决定同样开 40 英里车在湾区花的时间应该多于在 Bakersfield？谁发通知要大家在特定时间、在特定区域开车出行？乔希，你说呢？”

乔希说：“没人那么做。”

“是的。那么，周二晚 6 点开车的人大大多于周六，这应该怪谁呢？谁都怪不着。但这不是上帝或大自然干的，这显然是人类自己的行动、自己的决定造成的，但这个情况并没有人在控制。当你遇上堵车时，时停时走，每小时只走 15 英里，你这时只是在开车，但开这么慢并不是你的意愿。那为什么还开这么慢？为什么不能加速？我们知道那是因为其他驾车人的缘故。一个火星人可能会认为在每天的高峰时间，地球人是在搞汽车检阅，因此才放慢速度开车。但我们知道其中的缘故。我们知道没有人计划或情愿出现高峰时的慢速开车。但我们仍然很难认识到，即使我们想解决此事，也没有控制表可调，根本就不存在交通流量控制表。我们倒是希望和期望有这种交通流量控制表。”

乔希说：“没有任何司机可以解决堵车问题。但我们作为一个社会，却可以解决堵车问题。我们比蚂蚁更聪明。我们不必只是接受现实，我们可以改进它。”他看着鲁思的脸，以判断自己插话是否妥当。

“我们可以改进它吗？我们该如何做呢？”

“我们可以加宽道路，或投资搞快速公交系统。”

“旧金山已经试了这两招。101 公路加宽了，快速公交系统也搞了，

例如 BART 和 Caltrain。有效果吗？周二晚上开车省时间了吗？与路窄而且几乎没有快速公交的 Bakersfield 相比，旧金山的交通流量更少了吗？”

“没有。但会有帮助，不是吗？”

“临时会有些帮助，但最终，这个问题依然存在，因为加宽道路和搞快速公交系统不能治本。

所谓‘本’就是，有太多的人想住在城里——因为这里天气好，风景美。加宽道路就会使人们更易于住在这里。好，我们要下课了，但我们快讲到关键部分了。”

加宽道路和搞快速公交系统不能治本。

你能决定自家房子的价格吗？

“假设你有一所房子要卖，你能自己定价吗？”

无人回答这个问题。房主当然应该自己定价，但显然这是错误的答案。大家都没说话。

“好，以我在帕洛阿尔托的房子为例。你们知道我马上就退休了。我坐下来用计算器一算，发现我需要把房子卖到 200 万美元，才能确保自己过上舒适的生活。你们怎么认为？这是一个好价格吗？贾斯廷，你说

说看。”

“教授，我不知道。我没有见过你的房子，也没进去过。可能是个好价格，也可能不是。”

“你怎么决定呢？”

“我要看房子有多大，院子怎么样，地段如何。”

“你看完后发现类似的房子只卖 80 万美元，这时你会怎么说？你仍然认为我的房子能卖到 200 万美元吗？”

“可能卖不到。”

“卖不到？你可能想发表不同意见。试一下吧。”

“好。人们不会花 200 万美元买某个东西——如果 80 万美元就能买到的话。”

“为什么不会？”

“如果有更便宜的房子，但某个潜在买主仍然花 200 万美元买你的房子，那他就是蠢人。”

鲁思激动地说道：“啊哈！是谁在定价？我在广告上当然可以随便写个价格，100 万美元或 200 万美元都行。我实际上写的是 200 万美元，期望有人会喜欢我房子的独特之处。但如果我真想卖掉它，我就应该标一个更合适的价格，接近于在大小、新旧和地段方面与它类似房子的价格，即大约 80 万美元。”

“那么，谁在定价？”

“没有人在定价？当房子的条件类似时，通过买卖双方的互动，这种价格就自己出现了，正如语言会自己出现，也正如周二晚上的行车用时会自己固定化一样。就这所房子而言，其价格会上下调整，使愿意买类似条件房子的人不会太多，能大致与房源数量相当。它的奇怪之处是，没有哪

一个买主或卖主试图建立一个有秩序的住房市场。每个买主或卖主仅仅试图达成最划算的交易。出现的秩序并不是大家特意策划出来的，这种秩序的结果是，你无论计划搬家到湾区的哪个城市，你都知道那里会有出售房子的人。没有人在做计划以确保每个市场都有足够的房子，这是因为每天都有人迁出或迁入城市。当供需失衡时，价格就会自我调整，从而使人们有制订自己计划的自由。哪里的房子更贵一些，帕洛阿尔托或得梅因？”

贾斯廷马上回答说：“帕洛阿尔托。”他庆幸自己碰上了一个容易的问题。

“假设有两份很棒的工作让你挑，一个在帕洛阿尔托，另一个在得梅因。你在得梅因能以 15 万美元买到你喜欢的房子，而在帕洛阿尔托，你要花 80 万美元才能买下我的房子。你应该因为我定价高而生气吗？这是我的错吗？这是谁的错？谁在定价？我并没有为自己的房子定价，正如我并没有决定交通高峰期在 101 公路上车要开多快。我们没有被交通高峰期欺骗。我们知道即使你在踩油门，在交通高峰期每小时也只能开 15 英里，这不是你的选择。要价 80 万美元也不是卖主的选择。没有人在为房子定价，它是自己出现的。”

鲁思站起来，开始在大家前面踱起步来。

语言、开车进城花的时间、房子的价格、石墨的价格，行动无意中创造了它们。

她继续说道：“语言、开车进城花的时间、房子的价格、石墨的价格，行动无意中创造了它们。它们是我们无意中编织的花毯。它们体现的秩序是自然发生的现象，是人的行动的结果，而不是人有意设计的结果。这个产生价格的现象就称为市场。诸多的价格制造了秩序，它们发出增产或

减产的信号给本国经济中的供应商，然后又使买主可以自由改变自己的计划。人们想更多地锻炼身体，市场上就会出现新式的鞋、运动服、设备来

帮助大家。这些新产品的出现，不是由于某个负责锻炼用品市场的大人物做了某些调查。这些新产品突然出现在商店里——变化多快啊，不必等待10年。既然人们想健身，新产品很快就上市了，就像有人下命令一样。但我们知道没有人下命令，因为没有人当指挥官。当人员、资源和能源投入到这些有新产品中时，你可能预计经济的某个地方会有突然的短缺，但这一情况并没有发生。不知怎的，我们所有的计划都编织在一起，并没有任何混乱。这可以说是奇迹。”

鲁思走到窗前向外凝视，思考了片刻。她想自己教经济学的时间，以及自己用了多久才真正理解了经济学。

“人们认为经济学只是常识。虽然有一部分的确如此，但要理解经济学家所说的市场——价格自然地出现，并对生活中一直变化的情况、一直变化的口味和欲望及新产品发明时的创造性做出响应——这并不是常识。在经济学家们的知识范畴中，这种理解实际上是最深奥的东西。它是我们这门课的重点——学会理解这一过程如何在无人控制的情况下，产生一种非计划的、非经设计的秩序。同时，还要学会理解这一过程的全部后果——因此出现的专业化、因此产生并被利用的知识，以及当你试图调节控制它时，这一过程会如何做出响应。”

乔希举起手说道：

“商店里总是有铅笔卖这很好，但有些东西比铅笔更重要。食物、健康、房子、这些都是基本的要素。如果按你所说，就让价格自己出现，那么一切都被出价最高者买下了，这不公平。富人得到好东西，穷人只能得到剩下的东西。因此，去大盒子商店搞抗议才很重要。我们不能让他们

价格自然地出现，并对生活中一直变化的情况、一直变化的口味和欲望及新产品发明时的创造性做出响应。

利用人们的苦难发财。鲁思教授，你肯定也认为在地震后涨价不对，不是吗？你会去参加抗议，对吗？”

鲁思知道他在开玩笑，她很喜欢班里有他这样的人。如果班里没有乔希这样的人，就好比没放辣椒面的辣椒酱。她还注意到，埃米脸红了。她感到挺奇怪的，这是为什么呢？

为什么 24 小时加油站从不缺货？

“乔希，你的意思是，价格不仅是在引导资源、让人们利用自己的知识，价格还能影响你的幸福。任何想在帕洛阿尔托买房的人都能如愿，这是真的。但与皮奥里亚相比，价格就高多了。的确，台风之后的涨价会确保人人买得到牛奶。但你要是穷人怎么办？如果你买不起某样东西，又有什么选择的自由可言？这是你问的问题吗？”

“是。”

“哈耶克说过‘经济学的严谨任务是向人们展示：人们对他们自以为能设计的东西，其实了解得很少’。”鲁思说道。

乔希说道：“对不起，那是什么意思？”

“抗议者以为自己能改变一种商品的价格，例如台风之后的牛奶价格，并能让其他一切商品的价格不变。他们希望有更便宜的牛奶，更美好的世界。谁不喜欢牛奶便宜点呢？但世界并不如此简单。让我给你讲个故事。我女儿萨拉和女婿艾伦住在圣路易斯。萨拉几年前第一次怀孕时，艾伦对生孩子相当担心，他实际上过分担心了。他担心孩子是否健康，担心萨拉是否还好，但他最大的担心是去医院，他最大的恐惧是孩子生在汽车里。尽管孩子的预产期是 6 月，他还是担心在去医院的路上会碰上地震、大风、

暴风雪，或是赶上交通高峰期的堵车。他是如此担心，甚至去问医生万一孩子生在汽车里怎么办。”

有几个学生在咯咯地笑。

鲁思继续说道：“我也觉得太可笑了，但他真的是很好的丈夫。不管怎样，那天是凌晨 2~3 点萨拉开始阵痛。关键时刻到了。毫无疑问，要生了。萨拉和艾伦在 1~2 分钟内即跑下楼梯钻进了汽车。汽车轰的一下启动了，但发动机立刻发出怪声，艾伦开始咒骂起来。萨拉尖叫道，‘怎么回事？’她气疯了，因为艾伦从来不会骂人的。她简直恐慌极了。”

鲁思朝窗外望去，继续回忆那天晚上的情景。

“原来是汽油几乎用完了，油表已经到最底了。萨拉突然痛哭起来。艾伦又咒骂了几句。该怎么办？离医院有 20 分钟车程，大约有 15 英里。来得及吗？他们决定不能冒险，于是奔到附近的 24 小时加油站买了 1 加仑汽油，然后开车前往医院。到医院 10 小时后，”鲁思停顿了一下，笑了，“萨拉就生了一个漂亮的女婴。假设你就是那晚上的艾伦，你的妻子快要生了，于是你跑向汽车，脑子在飞快地转着，试图把一切都办妥。你看到了油表，马上想到了 100 万件事情。医院离这里多远？有多少英里？要买多少加仑汽油？应该去哪个加油站？夜深了去加油站怎样最快？既然要去医院，应去离这里最近的加油站吗？有 100 万件事情要想到。但你还是漏想了一个问题。这个故事之所以值得讲，这里是关键——尽管你想了很多问题，但有一个问题你根本没有想到，就是那个加油站没有油了怎么办？”

乔希说道：“为什么会没有油？它们从来不会没有油。”

鲁思没有说话。她走到窗户那里，这样使大家有时间想想乔希的话。

她最后说道：“这正是我要说的意思。汽油的供应是你绝不会在夜里为之担忧的事。总有人在开采石油，装船运石油，提炼石油，用汽车把汽

油运到全国各地，加油站老板会确保汽油从不缺货。而且，在 24 小时加油站，总有人在夜里 3 点为你加油。这个你也不用担心。由于利己心的存在，这个长长的机会链被维系在一起，而且它起着非常好的作用。但是关于汽油市场，也有你可能不喜欢的东西。你可能认为买卖汽油与买卖房子不同，因为是几个大公司在主导汽油市场。但是，一旦降低汽油价格，就会有严重后果。你们大部分是 20 岁？ 21 岁？”

大家纷纷点头。

“在 1973 年或 1978 年，你们还没有出生，你们没遇上 20 世纪 70 年代的汽油短缺。当时石油生产国组织减少了产量，于是石油价格上涨。美国政府实行了汽油限价，规定售价超过某个水平即是非法。这一限价减少了零售贩卖汽油的积极性，也增加了人们买汽油的数量。当时，加油站常常贴出通知称‘汽油无货，请明天再来’。你能想象那样的情景吗？也许不能。但在那时候，如果你要在夜里 3 点去医院，而且发现汽车没有汽油了，那你就算完了。在那时候，人们最担心的就是加油站是否有汽油。我们在那时候专门有个大人物在管能源，他作为政府官员的工作就是解决能源市场的问题。20 世纪 70 年代，是我第一次遇上汽油短缺，想买也买不到。但这个情况后来又出现了。当卡特里娜飓风袭击美国时，许多炼油厂被飓风破坏了，这时一批首席检察官想保护人们不受涨价者的欺诈。于是，他们规定凡高价卖汽油者都要被罚款。这样一来，加油站即使把价格涨到市场尚可容忍的水平，也要冒风险。”

乔希反对道：“但那是有同情心的，政府就应该这样做。在那天地震后，首席检察官也应该这样做，这才能使所有必需品都不涨价。”

“有可能。在卡特里娜飓风来袭之后，加油站到中午就没有汽油了。于是，布什总统恳求民众只买必需数量的汽油。对于让民众少开车、少用

汽油而言，恳求的效果比不上涨价。同样令人遗憾的情景过去也发生过，那是流感疫苗缺货的时候。当时，也是那批富有同情心的首席检察官们威胁说，谁搞价格欺诈就罚谁的款。于是，疫苗的价格一直没有涨。当疫苗价格被这样人为压低，而排队注射疫苗的人并没减少时，布什总统再次恳求民众，如果他们感染流感的风险较小的话，就不必注射疫苗了。有些比较健康的人果然没去注射疫苗，但这些人数量并不多。排队打针的现象仍然有。老人们为了打针会排5~7小时的队，有的人都晕倒了，只好送医院急救。有一个79岁的老妇人晕倒了，把头磕破了，竟然死了。”

对于让民众少开车、少用汽油而言，恳求的效果比不上涨价。

鲁思一直在踱步，此刻她站住了，看着大家。

她继续说道：“基本的情况就是这样的，价格可以有很多作用。由于价格经常变，不会出现持续的供应短缺。价格蕴涵了人们对付各种供需变化的知识。价格使金钱从买主流向卖主。最后一点是最容易看到的——但我们常常为此不快——如你把价格当成温度调节器，你可拨低一点，从而使买主的日子更好过一些。但这样一来，你不可避免地会干涉价格导致其他结果。要知道，天下没有免费的午餐。不认真对待价格，你就会引发无秩序状态。你会失去知识和资源的流动带来的好处，而这是价格在不编舞者的情况下编的舞蹈。正如我们在课程的后期可看到的，甚至你试图帮助买主们，也可能因你的努力而受到伤害。”

乔希试图发言，但鲁思举起一只手说道：

“关于抗议，你的意见很对。你们大家都应该去参加，都必须去。参加了抗议之后，请你们每个人就所见所闻写一个经济学分析。早该下课了，下节课见。”

第五章 抗议和恳求能改变商品的价格吗？

抗议者和哭诉者以为自己能改变商品的价格，但这世界真像你想象的那么简单吗？抗议和恳求能撼动商家牟利的决心吗？



鲁思接到大盒子公司董事长兼 CEO 罗伯特·巴克曼（斯坦福大学 77 级毕业生）的电话时，并不感到吃惊。巴克曼喜欢控制一切，甚至是那些他无力控制的事情。于是，他打电话给鲁思，因为他以为她能控制一些事情。但鲁思知道，自己也无能为力。

“鲁思吗？我是鲍勃。”不用说姓，只报名字。他是对的，她知道是谁来的电话。

“鲍勃！真高兴是你。你好吗？”

“没有昨天好。我在湾区碰到了一个小问题，但它挺可怕，正在移向我最喜欢的校园——就是你管理的校园。”

许多人认为鲁思·利伯在管理斯坦福大学，并且她作为教务长的工作就是筹款。人们有时问她管理大学的感受如何，她就会笑着说，和养猫差不多。或者，当她更有心情思考时，她会说当教务长好比是在雨林里当园丁。在雨林里，你是无法搞绿化和美化的。你可以到处种树，你可以到处修剪枝叶，但你无法管理雨林。你也无法管理一个国家或一所大学。你可以产生一种影响，你可以促使它向某个特定方向发展，你有可能留下一个印记，但你无法使它完全如你所愿。

但鲁思是斯坦福大学学术生活的 CEO，不是吗？她不是在为总体负责吗？她总是尽力解释说，教务长要应付享有终身职位的教师、人事纠葛、在校学生和已毕业的校友。这是一种无法控制的混乱。鲁思认识许多 CEO，因此知道 CEO 也并不能随意指挥部下。在任何领域，领导部下就需要激励、授权，有时需要接受现实，随它去。

鲁思扭头笑了笑，以使自己在电话里的声音仍显得高兴，她这时假装巴克曼就在屋内，就在办公桌对面。对她来说，这是当教务长最难的一部分：面对侮辱也要微笑，或要听笨蛋的絮絮叨叨。巴克曼不是笨蛋，他已听说了在海达德大盒子商店发生的麻烦，并且已听说有人要来斯坦福大学搞抗议。他想知道鲁思会如何设法阻止抗议活动。鲁思没有给出直接的答复，她表示自己一定会捍卫学术自由，也会保护大盒子商店的权益，尽管这两个目标可能互相冲突。

巴克曼知道该怎么说。他先是说了不少甜言蜜语，然后毫不掩饰地指出了危机所在。鲁思当然知道，对方已与本校计算机科学系和工商研究生院接洽过，要在校建一个新的尖端信息技术中心，以介绍服务领域的库存控制和适时处理技术。鲁思知道，对方正在与计算机科学系主任、艺术和科学系主任和工商研究生院院长接洽，拟捐 3 000 万~4 000 万美元取得该跨学科中心的冠名权。鲁思也当然明白，如果让这些系、院失望，如果让校友失望，导致该中心建不起来，那对她和斯坦福大学都是灾难性的。

鲁思压抑住想多说几句的渴望，没有说：“是的，鲍勃，我不是一个呆子。”她仅仅说自己很理解斯坦福大学与大盒子公司之间关系的重要性，尤其理解斯坦福大学与巴克曼之间关系的重要性。

“那你会怎么办？”

鲁思把听筒拿远了一点，也多等了片刻，以确保对方叫嚷完了。她允诺要和拉蒙·费尔南德斯谈一谈。拉蒙显然卷入了此事。她当然认识拉蒙，实际上，她早就注意他了，他在毕业典礼上要出节目，而且不久要开个会讨论典礼的后勤问题。她会允诺劝阻他搞抗议吗？他搞抗议需要某种审批吗？有可能，而未经审批的抗议可能更危险。她能威胁取消他的学籍吗？能用棒球棒教训他几下吗？太可笑了，鲍勃，不，她不能允诺这类事情。是的，她会把他结果告诉他，她会和他保持联系，她会掌握有关抗议的所有情况，她也了解设法让鲍勃满意的重要性。她知道3500万美元的捐款是一大笔钱。

当关于毕业典礼的会召开时，鲁思对拉蒙·费尔南德斯给予了格外的关注。当然，她早已大致听说过他的事。他父亲是传奇性的古巴棒球明星，但已英年早逝。他母亲带着他冒险偷渡到美国，这在当年是全国瞩目的新闻，轰动了好几周。她见过他打网球。就体育场上的竞争而言，她认为他是最玩命的一个。

当关于毕业典礼的会召开时，拉蒙很安静，彬彬有礼，根本不像是据传在策划抗议（被抗议的公司是一个对斯坦福大学提供重要赞助的公司）的人。那些大四的学生让拉蒙在毕业典礼上代表学生发言，而这次会议的目的就是审查典礼的筹备情况，及典礼当天的计划安排。当会议开完时，鲁思留住了拉蒙，说要谈一件事。她办公桌对面是一个矮桌，矮桌旁边是几把扶手椅，拉蒙选了一把椅子坐下来。

“你为温布尔登网球赛做好准备了？”

“差不多了。”他奇怪她为什么会留他谈事。她可能是想要一些网球赛的票，或是为侄子孙女之类的人要个签名。他已经习惯于人们的这种关注。

“我相信你一定会马到成功。”

拉蒙点点头，等着她提要求，但鲁思一张口就让他吃了一惊。

“我听说你计划搞一场抗议，是针对大盒子商店的。”

拉蒙不知该说什么，他没说话，等着她继续说下去。

鲁思说道：“我是听别人说的，我想知道你做了什么准备。”

拉蒙仍一言不发。

“我想你们要提出一些要求，可以大致讲一讲吗？”

拉蒙仍然感到迷惑不解。教务长肯定是听到一点风声了，但她真的期望他讲出大家的要求吗？

拉蒙终于说道：“如果我在计划一场抗议，我就会对细节保密。我感谢你对此有兴趣。”他微笑着，企图缓和一下局面。

鲁思说道：“我喜欢抗议，但如果我是你，我肯定会要求学校重新命名那座楼，并把对方买冠名权的钱退回去。我肯定你已经想到了这一点。”

拉蒙大吃一惊。真是一个好主意，他或“坏天气”都应该想得到啊。把大盒子公司赶出校园！如此明显的事，他们居然没想到。但是，这太疯狂了！教务长正在教他一个可以让学校尴尬的办法！她疯了吗？是否有什么奥秘他还没理解？他决定再拖一拖。

“要求？好主意。选一个演讲人怎么样？你会推荐谁？”

“你可以考虑——”鲁思提到一位著名的作家，众所周知，他对美国的大公司持激烈敌对的态度，“但是老实讲，我觉得他有点乏味，太自恋，对于有同样忠实信仰的人群挺适合，但对于未改变信仰的民众不太有效。我认为你就是最好的演讲人。你是平民出身，这对于和大公司对抗很有效。而且，你是本地人，大家都知道你。他们都非常喜欢你，会为你赴汤蹈火。而且我听一个朋友说，你用扩音器做演讲效果非常好，和你挥拍打网球的精神不相上下。你就是最明显的人选。”

到底怎么回事？为什么鲁思居然知道他计划做演讲？她是偶然猜中的吗？埃米向她泄密了吗？太不可思议了。但最有趣的问题是，为什么鲁思似乎支持搞抗议？这有可能是一个声东击西的花招——假装要打网前球，待你大步上网时却突然打出后场球。她有可能在吓唬他或劝阻他。或者，她是在说真话。她有可能根本不喜欢大盒子公司。拉蒙知道在她成为教务长之前，那笔冠名费就汇到学校了。她有可能认为冠名是一个错误，她有可能想让已当上校长的前任感到难堪。当然，要问问埃米，埃米就在鲁思教的那个班。他得和她谈谈，可能她大致知道鲁思对抗议的看法。

“拉蒙，你要小心。如果你要搞抗议，当然我是假设，我希望你为不可预计的情况做好准备。”

他看着她笑了。她显得很诚恳，刹那间，坐在他对面的这个女人让他想到了自己的妈妈。他无法知道她是否是认真的。于是，他仅仅点了点头，感谢她的忠告，然后就告辞了。

到了抗议前的那一周，“坏天气”和他来自伯克利的朋友在校园里大散传单，大贴标语，明确要求大盒子公司退出校园，并要求学校退回从劳动人民的敌人那里拿的冠名费。鲍勃·巴克曼则继续施加压力，要求鲁思给出结果，而不是仅仅说空话。他想知道她会采取什么行动。他要求鲁思阻止抗议活动，或至少责令抗议者去一个偏僻的地方——到校外去，至少不要到大盒子楼的门前搞抗议。她打算让那些孩子给他和他的公司添堵并且不计后果吗？因为如果她放任不管，他就会不客气了。如果她袖手旁观，如果抗议如期举行，大盒子公司将给斯坦福大学制造不一般的麻烦。不仅未来的捐助要打个问号，而且公司要起诉斯坦福大学，要追回高级经理教育中心的冠名费。

在抗议即将到来的那几天，巴克曼多次打电话来纠缠，于是，鲁思有

一次对他说：“但是，鲍勃，你不应该那样做。”

“我就应该，我会做的，你看着吧。”

“那你正好让学生如愿了。”

“这话怎么讲？”

“我猜你还没有看到满校园的传单。”

“那上面怎么说？”

“他们要求斯坦福大学退回你们的冠名费，并给那座楼另起一个名字。如果你起诉我们，并打赢官司，你就等于把一个胜利轻易地给了学生。如果加上打官司的费用，你就更亏了。如果你要求斯坦福大学退回你们的冠名费，我们就要从那楼上摘掉你们的名字。这样一来，抗议者就胜利了，因为你们退出了校园。这只会鼓励抗议者再接再厉——如果你懂我的意思的话。你给了他们一个公关方面的大胜利，于是他们就会去奥马哈闹事，他们将会——”鲁思不再说了，因为对方突然挂断了电话，她都没来得及说出对方此刻最好的对策应是什么。她认为对方此刻最好再捐给斯坦福大学 IT 中心 3 500 万美元，以显示自己能坚持原则，而且自己不会被一群不理解商界的孩子吓住。

抗议的这一天到了，在斯坦福大学的校园里，这一天和其他的日子没什么两样。温度是华氏 70 多度，蓝天上飘着几朵白云。如果巴克曼一直希望这一天下大雨，那他要失望了。

抗议的人群先在纪念堂外面的喷泉处集合，然后穿过校园，向大盒子楼（大盒子高级经理教育中心）进军。“坏天气”很兴奋，如鱼得水，边走边散发自制的标语和小旗子。这次抗议的是大盒子商店，而不是家得宝，这让他很高兴。你如何才能讽刺家得宝呢？家得宝是个什么东西？以大盒子商店为抗议目标，这对在现场拍摄整个过程的电视台摄制组来说，极有

意思，而且，他们想确保让巴克曼当晚就能看到这则报道，尽管他当天在中国香港探访成衣供应商。在抗议的人群中，有大大小小的盒子，盒子上写着口号。有的盒子像小棺材，寓意幼童因大盒子商店的涨价而饿死，或因大盒子商店给员工的低工资而饿死。有的盒子画得像着火了一样，有的盒子下面贴着标语，有的人赤裸上身钻在盒子里，以表现穷人因大盒子商店的涨价而买不起衣服。

大盒子高级经理教育中心是一幢漂亮的建筑，是用雪松木和玻璃装饰的。对拉蒙的演讲来说，它是一个完美的背景。“坏天气”已把最佳摄影位置提前告诉了各摄制组，以便他们用一个镜头能同时拍到演讲的主席台和整个大楼。按照惯例，当民众举行抗议活动时，抗议场地的主人通常都很不友善，但这次恰恰例外，校方相当友好。拉蒙居然说通了校方，使其相信这次抗议是个学习的机会。校方还友善地提供了主席台和音响系统。而“坏天气”则认为，学校当局那帮人都是傻瓜。

埃米也在抗议的队伍里。鲁思教的经济学使她心中对搞抗议充满疑惑，但她对拉蒙的一往情深还是使她决定参加抗议。鲁思也在现场，但与抗议的人群拉开了一段距离。万一有镜头拍到她和抗议的人群站在一起，巴克曼就更不高兴了，没必要那样刺激他。她站在远处，看着那群人游行示威，也听到了拉蒙做的演讲。

拉蒙的演讲很老练。他先叙述了地震当晚的情况，声称在紧急情况发生时趁机涨价来剥削穷人，是很不公正的。他要求大盒子商店保证天天低价。他的计划是给自己地震当晚的演讲加加温。这一次，他要利用现场的抗议人群做自己的工具。他要好好讲讲那个墨西哥妇女为孩子伤心哭泣的故事，从而深刻揭示大盒子商店的定价政策是如何的无情。他预计讲完这个故事后，反应会和在大盒子商店那天一样好。但他不会像那天一样先让

大家激动再让大家冷静，今天，他要激发并领导大家的情感。

“坏天气”和他来自伯克利的一个铁哥儿们将领导大家高喊“大盒子滚出去”，然后，大家会游行到斯坦福大学的行政楼，面对摄像机，用大大小小的盒子和标语牌堵塞楼的出口。还要贴上一幅巨大的标语：“大盒子滚出校园！”这样一来，行政楼的人次日要进楼就得被迫撕开标语。计划的这最后一部分是个秘密——只有少数几个策划者知道事情将如何发展。但他们相信，抗议的参加者必然会情绪高涨地游行到大学的行政楼。“坏天气”解释说，这是小菜一碟。世界上到处都是绵羊，这次抗议的参加者就是一群绵羊，只等待一个牧羊人的出现。一旦拉蒙激发起大家的情绪，“坏天气”将领着大家行动。

人人都在看着拉蒙，但他神情很放松。他已经多次上过电视了，对局面的掌握能力是非凡的。“坏天气”对拉蒙的大将风度赞叹不已，因为他在搞抗议方面从没有遇到过如此了不起的搭档——简直是世界级的高手，口才惊人，能让听众如痴如醉，能把大家的情绪一下子调动起来。而“坏天气”自己只是个空想家，他没有这方面的天才，简直太遗憾了。对鲁思来说，看着这个事件在眼前展开，她突然有一种完全不同的想法，心中豁然开朗，一下子就看清了事态未来的走向，仿佛时间的概念已无意义，可以将前路看得格外分明。

鲁思、拉蒙、“坏天气”均自认为局面在掌控中，但其中只有一人的想法正确；另外两人仍然不成熟，只看到了眼前的事态，但却没理解其中的奥秘。这时，拉蒙讲完了那个墨西哥妇女为孩子伤心哭泣的故事，大家听到提示后开始高喊：“大盒子滚出去！”拉蒙跳下讲台，和大家一起喊口号，然后领着大家向行政楼走去。但他没能走远。大家突然挤住了他，推他，拽他，拉他。他高声叫嚷着，要求大家继续前进，但人们都在吼着，

他几乎听不见自己的声音。人群冲过了主席台，向相反方向的大盒子楼涌过去。拉蒙被人挤倒了，在倒下之前的一刹那，目光锐利的他看到“坏天气”跑在最前面，而且正在弯腰拾起楼前摆景观装饰用的一块卵石。那椭圆的卵石光滑、美丽，从外形和重量来说都十分理想。拉蒙摔到了，没看到“坏天气”扔出手中的卵石。但“坏天气”的奋力一掷，被新闻摄制组拍到了。顿时，雨点般的几百块卵石飞向大盒子楼。刹那之间，大盒子高级经理教育中心正面的玻璃被打得一塌糊涂。

在 20 英里之外，50 名抗议者在海达德大盒子店也大砸玻璃，现场也有好几个新闻摄制组。“坏天气”提前给各摄制组打了电话，这个事件的设计是非常缜密的。

埃米被挤到扔石头的人群中。她无法控制自己前进的方向，犹如海浪上漂浮的海草。鲁思离人群相当远，冷静地观看着。当她看到人群冲向大盒子楼并开始扔石头时，她压抑着马上用手机报警的冲动。驻校的警察会很快赶到现场，但当警察真的赶来时，扔石头的那些人早跑光了。警察没有逮捕任何人，而是救助了被挤倒或被石头击中的十几个人。一位妇女坐在地上，神情茫然，眼睛上部的伤口正在流血。她的脸部照片第二天将登在美国各大报的头版上，和大盒子楼的玻璃窗遇袭后的照片登在一起。

拉蒙呢？他在哪里？鲁思看到他正在一瘸一拐地朝体育馆走去。



第六章 地震后要去涨价的超市还是不涨价的超市？

涨价弥补了爱的缺乏。涨价鼓励人们不要购买，而是让愿付较高价格的陌生人买到需要的商品。而且，涨价使商人有了积极性，愿意就关键品种多备一些货，并承担备货成本。



如果你不在乎荣誉归谁，你的成就将不可限量——这条格言在自摩西以来的每一个伟大领袖身上，都已经体现出来，而且它自鲁思担任教务长后，就常常出现在她的脑海里。在大盒子楼抗议事件发生两天后，她在办公室接待了巴克曼。巴克曼声称，一切总算还好。鲁思感觉太幸运了，于是，她再次想到了这条格言。

鲁思此刻的工作是，让巴克曼这个自以为很重要的人感觉更加良好。这真不容易做到，但她尽了全力。她赞扬他很有预见，并且她承认学校还是很幸运，总算那天的事件一切还好。是的，抗议者拿的标语很恶毒，而且那个网球运动员说的话也很难听。但总的说来，影响是非常好的。大盒子楼的玻璃被砸烂了，这使公众舆论都在指责抗议者，使斯坦福大学成了流氓行为的受害者，而不是与大公司赞助者合伙剥削穷人的帮凶。海达德大盒子商店受到破坏后，大盒子公司得到了人们的同情，抗议者更加令人讨厌了。由于“坏天气”及其朋友的安排，电视台摄制组拍摄到了人们来店购物的遭遇：兴冲冲而来，怏怏地离去，因为商店要修理窗户，所以无法营业。鲁思对巴克曼说，某个购物者曾告诉记者：抗议等同于地震——你想买的东西都买不到。总之，事态的演变令人满意，尽管这完全

出于运气好的缘故。

至少，她就是这么和巴克曼说的，因为她无法解释如何让此事演变得更好，既对斯坦福大学有利，也不伤巴克曼的利益。不幸的是，这种好的结果意味着要抹黑拉蒙的名声，因为他作为斯坦福大学的知名学生，居然参与了破坏性的暴力事件。但她心中暗想，拉蒙日后仍是前途远大的。因为理想主义思想而一时误入歧途，总是会被人们遗忘的。而且，她的确事先警告过拉蒙。至少她可以这样安慰自己。

但在两人对话就要结束时，红色的警报旗升了起来。

巴克曼说道：“从此事的结果来看，费尔南德斯那小伙子的出路再好不过了。他可以干他最擅长的事，去打网球。”

为什么手电筒不涨价，就脱销？

拉蒙·费尔南德斯仍有可能给大盒子公司造成许多麻烦，但这一点鲁思没有告诉巴克曼。拉蒙将在毕业典礼上演讲，有了这个武器，他就还有一个使大盒子公司“流血”的机会。但鲁思判断那将是几周之后的事。谁知道他会谈什么话题？没必要让巴克曼为这个新问题紧张，因为他一旦知道就会催她加以解决。如果拉蒙演讲时只谈一般性的话题，而且湾区不再出现令大盒子公司尴尬的事，那么，她相信巴克曼会拿出3500万美元捐给斯坦福大学IT中心。这时，桌上的内部电话响了。

“鲁思，拉蒙·费尔南德斯要见你，你能见他吗？”

“可以。”

拉蒙走了进来。他们在窗户边上的接待区坐了下来。

鲁思问道：“你的腿怎样了？”

“好一些了。你怎么知道的？”

鲁思摆了一下手，这提醒了拉蒙，他意识到自己低估了对面这个娇小的女人。他滔滔不绝地讲起来，讲他的腿伤，讲她明显的无所不知，讲自己在闹事后来见她如何感到不安。

拉蒙说道：“我应该向你道歉的。”鲁思想开口纠正他，但马上又闭嘴不说了。她让他接着说。

拉蒙继续说道：“你曾试图帮助我。你曾警告我可能会出现不好的后果，我没听你的。我认为你在开我玩笑，或是想挫败我。你是对的，我错了。”

她喜欢他开诚布公的方式，不遮遮掩掩，不找借口，不含含糊糊。他直视她的眼睛。当他年纪更大一些时，他会很有出息的。她突然意识到，他早已名声大噪了。他的社会地位已相当高，已经可以在网球界或其他任何领域畅行无阻，游刃有余了。是的，他还有一点天真，但他会很快克服的。

拉蒙继续说道：“我使自己陷入尴尬，更重要的是，我使学校陷入了尴尬。我为此很抱歉。我感谢你曾试图阻止我犯错误。”

有几秒钟的时间，鲁思想到自己应该笑一笑，然后该表示感谢他来见她，以及期待他在毕业典礼上演讲。她的桌子上放满了今天该完成的工作内容安排。她要讲课。她的日程一直排到晚上，晚上8点有个饭局，吃完饭夜就深了。她没时间和拉蒙多聊。如果她表示感谢并马上送他离去，她还可以在毕业典礼之前再见他一两次，这样也挺好。

但她的直觉告诉她，要换个方式对他。于是，她以一种自己之前没预料到的方式，改变了双方的生活轨迹。她回望着他，知道自己马上要说的话会打击他，尽管他已被“坏天气”打击过一次。

“你不必向我道歉，也不必感谢我。”

拉蒙面有困惑之色。她是什么意思？

鲁思说道：“我给你的建议，对我而言，是必然错不了的，我警告了你，我的良心就没负担了。我不为我的建议感到骄傲。”

拉蒙仍然不理解她的意思。

“我作为教务长，要关心大盒子公司的名声。他们是我校的大赞助人之一。实际上，他们有可能成为我们最大的赞助人。如果这次抗议导致长时间的公关灾难，我们与他们的关系就会受到伤害。我必须操心整个学校的情况。一次大规模的、引人注目的示威抗议，对我们在全国和国际上的名声有何影响？我还要担心你，我不希望你下不来台或显得很愚蠢。于是我警告了你，但我警告你也有别的目的。如果你退出抗议活动，对我校与大盒子公司的关系的伤害就小一些，因为只是校外的人在搞抗议。但如果你不退出，我就需要你采取极端的立场，即把大盒子公司赶出校园。我和大盒子公司的 CEO 很熟，我知道如果你们坚持要大盒子公司离开校园，那实际上会使大盒子公司和我们的关系更近。”

“那你为什么不取消这次抗议活动？”

“如果我取消这次抗议活动，人们就会同情抗议者，那会使大盒子公司的形象受到伤害，我也就无法以对学校有利的方式影响事态。只要抗议的伤害性不太大，我可以让它发生。在我警告你要小心之后，即退到旁边看事态自己发展。我判断你们的动机对我有利。”

拉蒙把身子朝前倾了倾。

“那么，公正在哪里？”

“公正？”

“你关心学校的利益、大盒子公司的利益、双方之间的关系，甚至有

一点关心我的利益。那么，公正在哪里？谁对谁错你一点也不关心吗？”

拉蒙感到纳闷，她为帮助大盒子公司这种社会寄生虫而操控了局面，晚上怎么还能睡着觉？她似乎是一个正派人。难道只是为了更多地拿到大盒子公司的捐赠？她心里是怎么想的？

拉蒙的态度变了。他刚进办公室时，态度是谦恭顺从的，现在他全身冒火。他的眼神在她看来，和在网球场上拼杀时的眼神一样。她有意沉默了一会儿，好让他的情感燃烧一阵子，因为她很欣赏他的激情。她站起来向窗外眺望，以便他能放松一下。然后，她并没回答他的提问，也没有为自己的行为辩护，而是以提问回答他的提问。

“你喜欢在哪里购物？”

他一时懵了。

“你什么意思？”

“你喜欢在哪里购物？是在大盒子商店还是家得宝？是在遇天灾后涨价一倍的商店还是不涨价的商店？”

“这容易。在不涨价的商店。”拉蒙纳闷她在搞什么名堂，为什么不回答他的提问，也不反驳他的立场。

“地震那天晚上你在哪里购物的？是大盒子商店还是家得宝？”

拉蒙感觉到她的思路了，但仍不理解。

“我两个商店都去了。”

“那天晚上你买东西了吗？”

“我陪一个朋友去的。先去的家得宝，但那里的手电筒卖光了，于是我们去了大盒子商店。”

“哪里的公正更多？大盒子商店还是家得宝？”

是在遇天灾后涨价一倍的商店还是不涨价的商店？

“家得宝，它并不试图敲我们竹杠。”

“但它没有提供你们想买的商品，大盒子商店有你们想买的东西。会不会它涨价是对的，而其他商店不涨价倒错了？”

“但大盒子商店卖手电筒和牛奶的理由是错的。这与公正或正确无关，它仅仅试图在赚钱。它不应该涨价。不涨价是正确的。”

“它卖手电筒和牛奶的理由就是价格涨了，这一点你想过没有？”

“我不管。那样做就是不对。”

“有可能。但你可以想一想你帮助的那位母亲。”

“你怎么——”

“我从报纸上看到的。那报道说你帮她募捐了，使她有钱给孩子买东西。”

“太可恶了，那位母亲是想为孩子买食品和尿布，大盒子商店却敲竹杠。”

“有可能，但那是深夜。你想想，当天有不少顾客去那家商店，他们也想存一些婴儿食品但被涨价吓走了。涨价使他们不敢买了，于是那位母亲才能买到。有些人去那家商店是想存一些尿布、手电筒、电池等。由于涨价一倍，有些人——不是全部——就不买了。这样一来，你和你帮助的那位母亲就能买到了。你说那家商店有没有公正？”

“没有。如果利用涨价让大公司牟取暴利，富人仍可照常购物，穷人就只能买便宜货。这种制度就是如此设计的。”

内部电话响了。鲁思看了看手表。

“抱歉。真想多聊一会儿，但我还有一个会。我能再提一个问题吗？”

“好的。”

“在地震的当晚，手电筒都脱销了。如果手电筒的价格没有变，人们就会把货架上的手电筒统统买光，是吧？”

“是的。”

“我的问题是，既然手电筒不够卖了，那应该卖给谁？”

“这容易，卖给最需要它们的人，而不是已经有手电筒的人，不是已经有很多蜡烛的人，不是夜里主要在睡觉的人。”

“好。你如何确保最需要它们的人能买到手呢？这实际上是一个有关信息的问题。你如何发现真正需要它们的人？这不是一个小问题。你可以一整夜地逐一问那些排队的顾客，然后在天亮后把手电筒卖给你认为理由最充分的人。这是个好计划吗？”

“我不知道。我不肯定人们会就需要手电筒的理由讲真话。”

“好。而且你要操心的不仅是手电筒。人们遇到紧急情况时会突然需要几千种商品，于是，你要决定谁能买到牛奶、啤酒、蜡烛、尿布、便携式发电机等等。如果你这时候不改变商品的日常价格，谁会买到手电筒、牛奶、便携式发电机呢？”

“需要它们的人。”

“我不这样认为。如果你不改变商品的日常价格，买到手电筒的就是最先到达商店的人。正如你去家得宝，你想买的商品已经脱销了。但在大盒子商店，想买手电筒的都能买到。”

“那要他们愿付钱才行。这样一来，穷人更难办了，例如我帮助的那个母亲。”

“同意你的说法。但对几千名顾客来说，他们都能买到手电筒。还记得我们想要的信息吗？就是关于谁最需要手电筒的信息。在大盒子公司提高手电筒价格后，某个家里有蜡烛的人就不买手电筒了，你到店里就能买到了，这没有人问过你们。涨价影响了你们两人的行为，这就好像有人问过你们一样。某个家里有蜡烛的人通过不买手电筒，实际上在说‘我放弃对手电筒的购买，把它留给更需要它的人来买’。其实没有人恳求他做这

件正确的事情，也没有人通过一项必须执行的法律，或为了解谁最需要它而问过他。涨价确保你买到了手电筒。在我看来，这挺公正的。”

“可能吧。”拉蒙的态度有些软化了。她的观点挺有意思，使他联想到了埃米讲过的事情，即鲁思教授讲的课、铅笔的故事、价格如何利用了分散的知识。“但是大盒子公司利用我的痛苦获益，这不公正。”

“你肯定吗？你感觉家得宝好一些？他们没有利用你，但也没有提供你要的手电筒。由于不确定万一不发生地震能否赚到钱，在下次发生地震前，哪个商店有积极性订购大批手电筒和牛奶，并承担多备货的成本呢？是家得宝还是大盒子公司？由于知道能涨价，大盒子公司就有积极性承担多备货的成本。”

“但是，我希望的世界是手电筒不涨价，而且不脱销。为什么不能二者兼得？为什么富人越来越富，而穷人老富不起来？你是经济学家，请告诉我，为什么我们不能改进？”

内部电话又响了，鲁思只好送客了。拉蒙走到院子里时，不禁暗自承认鲁思有些观点很有意思。但这整个事情不是她为大盒子公司辩护的方式吗？在紧急情况出现时用涨价惩罚人，这怎么能算有同情心呢？她是个聪明的女人，他认同这个评价。她是个强大的对手，但她为何对他如此坦诚？这就好比你喜欢某个餐馆，而它的厨师却邀请你进去参观厨房。

关于他的毕业演讲，她没有说任何意见。在抗议事件发生之后，他以为她会想办法不让他演讲了。但她并没有什么动静。据他所知，他的演讲没有取消。那她为什么和他讲了幕后的真实故事，及她对事态的操控手法？他如果和外人讲述此事，就会令人非常尴尬。他觉得此事挺神秘的。

涨价才能让最需要的人得到商品？

“感觉如何？”

埃米在纪念堂外面的喷泉处等着拉蒙。他喜欢这个地方。不知为什么，哗哗的水声令他心胸豁亮。

拉蒙回答道：“我搞不懂，不明白她。她要和我说的是，大盒子公司那天涨价一倍是件好事。”

“她提到面包了吗？”

“面包？不，她没提到。为什么要提到面包？”

“那是我们的作业。当妈妈只有两个面包，但要分给3个孩子时，她应该拍卖给出价最高者吗？”

“真荒唐。”

“我们都觉得荒唐。于是，鲁思教授让我们给出其他选择。”

“这容易。她可以给每个孩子 $\frac{2}{3}$ 个面包。或者如果某个孩子下午刚吃了巧克力，就可以不给他面包了；或者某个孩子可以主动把面包让给弟弟。别告诉我她过去就拍卖面包给自己的孩子。”

“有些经济学家可能的确这么做，但我认为鲁思教授不会这么做。她的观点是父母有足够的信息，知道哪个孩子可以不给面包。有时候，孩子可以分享面包，不需要利用价格。在一个小镇就发生过同样的事情。在这个小镇，当紧急情况出现时，大部分民众都不会做错什么，这也许是因为他们互相关心；也许是如果在危机面前表现自私，就会付出代价——大家日后会不理他。于是，当这个小镇发生地震时，五金店的店主不会提高便携式发电机的价格。即使便携式发电机脱销了，急需它的人也能借到一部。但是在大城市里，爱或信息就没那么多了。涨价弥补了爱的缺乏。涨价鼓

励人们不要购买，而是让愿付较高价格的陌生人买到需要的商品。而且，涨价使商人有了积极性，愿意就关键品种多备一些货，并承担备货成本。”

拉蒙问道：“你怎么认为？”

“关于什么？”

“关于大盒子公司涨价一倍。你那天晚上并不开心。听你的意思，他们涨价是对的。”

“我认为涨价也好、也不好。涨价对有购物需要的真正的穷人来说是坏事，但对有购物需要的人，甚至某些穷人来说也是好事，因为当他们去商店时，那些商品更可能摆在货架上。对下次地震时需要购物的人来说，涨价也是好事。你可能要好事坏事一起接受。我不知道。你呢？”

“我想有一个更好的办法。很难相信我们现在做事的方式会使世界变得更美好。在我看来，我们要设法使大城市更像小城镇。鲁思·利伯对这一点会怎么看？”

“我想她会发表在课上常发表的观点。想使世界更美好是不够的，而且，做一点似乎能使世界更美好的事情也是不够的。目标是真正地使世界更美好，而这做起来比看起来要难多了。你去问‘坏天气’吧。”

“没那闲工夫，但你的观点我知道了。”

回到行政楼后，鲁思开了一个会，然后看了看下一个会的提纲。她在日历牌上查了今后几周的日程。看起来，今后几周比以往更忙一些。她真的挤不出时间了。她应该冒一下险吗？代价是明显的。好处呢，那说不准，像掷骰子一样，变化万千。好处甚至可能是负面的。该怎么办？物理系的系主任常常调侃她说，即使把世界上的经济学家全召集到一起，他们仍然做不出一个结论。但鲁思·利伯这位完美的经济学家，毕竟还是做出了一个结论。

第七章 物价下降，谁才是最大赢家？

有意思的是，就这些方法和生产率的改进措施而言，谁得到了因此产生的全部好处呢？不是农民，是我们这些鸡蛋的消费者！



我们的幸福感也是 100 年前的 15 倍吗？

这是 5 月的一个清晨，在斯坦福大学的校园里，大部分人还在睡觉。但至少有一个不仅起床了，而且正在锻炼。他左手托网球，停了一会儿，然后抛向空中，抛得很高，你会认为他不可能够到了，但他完全可以。他挥起网球拍，以一个貌似无力的假动作击球——砰。校园仍在沉睡。又是一球——抛起，挥拍，砰。就这样，他一个接一个地练击球。

一直练了 40 分钟，然后他捡起所有的球放入包中，拿出一条毛巾坐在裁判位的边上。这时已是早上快 8：30 了，周围还是静悄悄的。天空湛蓝，四周是一片绿色，网球场是深绿色，看台上的座位是浅绿色。球场上只有他一个人，但他如果闭上眼睛，即可看到和听到球迷们正在进场就座。他已经在这里打了多少场比赛？100 场？这时他听到附近有人走动。他抬头一看，鲁思·利伯正走下台阶进入球场。

“我就知道有可能在这里找到你。”她边说边坐在他旁边。拉蒙开始一边擦汗，一边喝着运动饮料。教务长早上 8 点 30 来此地干什么呢？寻找他是明显的答案，但是，为什么找他呢？

鲁思问道：“在学校时间过得很快，不是吗？”

“是很快。大家都这么说，而且说得很对。有什么事吗？教授？”

“没什么，我只是想继续我们昨天的对话。”

拉蒙想不出这是为什么，但他在练习加速跑之前，反正要休息一会儿，他倒是乐意听一下。

“那好啊。”

“你昨天说的话，有一句我忘了，大致的意思是富人购物可以如愿，而穷人只能买便宜货，是吗？”

“差不多。”

“你问我为什么我们不能改进。那你认为我们现在做得如何？普通老百姓的生活是否在改进？与100年前相比，美国老百姓的生活水准是高了还是低了？”

她的提问，并没有使拉蒙搞明白她来找他的原因。她想说的话，一定不仅仅是美国的生活水准。她大约是要用某个计谋影响他的毕业演讲。唔，让她施展计谋吧。和她谈话挺有意思的，反正没害处。

他回答道：“我不知道，有人更富了，也有人更穷了。但我想，普通人毕竟是生活水平提高了。”

“说得对。和1900年相比，你认为提高了多少？一点点？很多？10%？一倍？大致估算一下。”

“大约50%？”

“嗯，接近了。”

“是吗？我是猜的。”

“当我问其他人时，大部分人都说50%。他们说的通常在50%~100%之间，也有说10%，或者认为实际上更糟了。”

“我接近正确答案吗？”

“没有正确答案，但有些答案比其他答案更好一些。”

“请解释一下。”

“从理论上讲，答案是容易找到的。你可以看美国人现在的中等收入是多少，然后和 1900 年做比较。”

“听上去很容易，但现在的物价比 100 年前要高，你怎么做调整呢？”

“你或者把 1900 年的收入调高，或者把目前的收入调低。问题是要判断调整的幅度是多少。你有音乐播放器吗？”

“有。”他从包中掏出来给她看，是苹果公司出的最新的 iPhone——电话、收音机、电视、GPS、音乐播放器五合一。

“你买它花了多少钱？”

“我记得是 139 美元。”

“好，如果你 1 小时挣 7 美元，就需要 20 小时的工资来买它，或等于工作 2 天多一点。你喜欢它吗？”

“什么，播放器？当然，它很棒。”

“你想怎样改进它？让它更完美。”

“存储能力再大点，耳机更好点，电池寿命更长点，下载速度更快点。”

“假设你 1 年后 1 小时挣 14 美元，而你的新播放器售价是 280 美元。它更便宜了还是更贵了？”

“没有变化。仍然需要 20 小时的工资来买它。”

“正确。但是，假如新播放器可存储 4 倍的歌曲，电池寿命长 2 倍，而且附赠一个微波炉，这时有变化吗？”

“微波炉？你在开玩笑吧？”

“是开玩笑。但是即使不附赠微波炉，它也比以前改进多了，尽管价

格涨了一倍。它更便宜了还是更贵了，还是价格没有变化？”

“从金钱上看价格更高了，从时间上看价格不变。但实际上它已不是同一种播放器。”

“说得很对。在某种基本意义上，新的播放器更便宜了。假设你拿今天的生活水平与 30 年前相比，30 年前一台数码音乐播放器多少钱？”

“那时候没有这东西。这你怎么比？”

“不太好比。只好与便携式 CD 播放机或录音机相比。这是一个更大的问题，两者大相径庭，无法相比。但是与 100 年前相比如何？在 100 年前，要想随时听到音乐，只能雇一名小提琴手跟着你。因此，生活水平如要与 100 年前，或与几十年前相比，那么这种比较都不可避免是粗略的。”

“那你怎么纠正时间演进导致的变化？”

“你要设定几个苹果可以抵一个橘子。设定完了，你就得到了经济学家所说的‘估计’。这是猜测的美称。有的猜测挺准，有的则不行。”

“请讲一个靠谱的猜测。”

“有一个挺到位的猜测是，与 100 年前相比，我们的物质享受是那时的 5~15 倍，可能还更高一些。”

“哇，但是不太精确。”

“如要具体一点，至少是 10 倍，但这只是一个数字。我可以尽力形容一下这种变化的含义。在 1900 年，只有 15% 的美国家庭有抽水马桶，只有 25% 的美国家庭有自来水。妇女大部分当家庭主妇，洗衣服用搓衣板，洗衣用的水来自水井、小河或经济公寓的水龙头，这意味着每年要担水约 1 万加仑。每天要用约 12 小时干家务，其中做饭用 6 小时。听起来好玩吧？有 25% 的家庭家里有房客。当时没有集中供暖，没有电冰箱，没有电，没有微波炉，没有手机。可能 20% 的家庭有冰盒，并能用上冰。在就业

人群中，40%在农村，而且每周工作74小时。城里的工人每周工作60小时。美国人的生活水平如要与100年前相比，真是差距极大。”

“我不知道我这代人是否和你们一样喜欢金钱。”

“美国自1900年以来的成功，并不真正在于金钱。这种成功在于能用上室内厕所和青霉素，后者使你不会死于感染。这种成功在于妇女不会因生孩子而死亡。在1900年，美国妇女因生孩子而死亡的概率是约千分之八，几乎是1%。在今天，这个概率是约十万分之八，就是说，生孩子比100年前安全100倍。你认为这在于金钱吗？关于婴儿死亡率，在1900年，周岁以内的婴儿死亡率是1/10。在今天，这个概率是1%以下——改进了10倍。这种成功在于在全世界消灭小儿麻痹症。这种成功在于每周工作时间减少，或退休期拉长，使你有更多时间在家里。你可以学习如何刷油漆，或学习弹吉他。这种成功在于止痛药的出现。你如果在1900年拔牙，那可一点儿都不好玩。在1900年，美国出版了约6000种图书；在今天，美国每年出版约30万种图书。这种成功还在于电吉他、iPhone、互联网、微波炉、抗生素、起搏器、滑板、洁牙线、人工心脏、碳素网球拍。与100年前相比，我们多了很多光彩夺目的大东西，也多了很多小而琐碎的东西。我们的财富使这种成功得以出现。”

拉蒙问道：“你认为人们有钱了就更幸福吗？你认为人们有玩具和抽水马桶了就好比1900年更幸福吗？用户外厕所的人不会把很多时间花在渴望抽水马桶上，他们习惯于已有的东西，而且他们的生活可能有更多意义。你说他们大部分在农村。他们看着自己的庄稼长起来，他们更接近于土地以及产品的真正本源。他们不必到日杂店买施了化

人们有玩具和抽水马桶了就好比1900年更幸福吗？

肥和农药的食品，而是过着真实的生活。你还谈到了质量，那时候许多产品的质量比现在好，食品的质量肯定更好，更有益于健康。至于例子，你只要想想农民自己烤的面包。”

“但是我肯定那时的咖啡差多了。没有星巴克的生活不是最没意思的生活吗？”

“星巴克！它们是——”

“我开玩笑呢，拉蒙。放松些。当他们的庄稼还没成熟时，你自己种粮食也挺好，但这减低了接近土地的乐趣。但你的观点很好，我不认为金钱能使人幸福。我认为，1900年的穷人和2000年的富人一样快乐。虽然这么说了，我不认为今天的人们愿意过旧时的苦日子。而且我猜测1900年的普通人——甚至是富人——也肯定愿意活在2000年，尽管我们的生活有时显得远离土地，而且矫揉造作。”

“即使你是对的，如果让1900年的穷人变成今天的富人，他们也会很快发现，一切财富允诺的东西都只是一个幻觉，他或她仍会有同样的麻烦、压力和挫折。”

“有可能。但人们仍然想好上加好，想一切东西都多多益善，有更多的玩具、汽车、电冰箱、iPhone以及更多的爱情、正义，更洁净的空气，更多的安全。这种冲动有一部分也是幻觉。正如你说的，当你获得更多时，你并不满足。你赢了第一个温布尔登锦标赛之后，你就了解其中的一切了。你很想得冠军，一旦得到肯定能满足内心对成功的渴望。是温布尔登锦标赛啊！最高峰啊！而过一阵子后，你又会像现在一样，同样的饥饿，同样的不满足。但是，那种想得到更多的冲动，那种饥饿，却会导致伟大。在遇到令人失望的事情和失败时，它会导致勇敢、牺牲和坚持。它是我们人类本性的一大部分。”

“但我们的制度用各种不健康的方式来迎合那种冲动。制度用社会压力、广告宣传和不会应验的允诺来激发那种冲动。如果满足那种冲动的可能性少一些，不是会有一个更好的世界吗？如果那种冲动无法自由驰骋，不是会有一个更好的世界吗？当然，收入会降低。但我们可能有更多时间谈笑，并花更少时间工作。而且，大家的收入将更趋同，贫富差距将更小。我们的人际关系会更好，与邻居的关系会更亲近。”

“我也喜欢谈笑风生。你认为我坐在这里干吗呢？”拉蒙笑了，她继续说道，“傻瓜才拼命挣钱。俗话说得好，马上要死的人都觉得，要是过去在办公室工作的时间少一点就好了。但是我认为，贫富差距就重要性来说，不如今天的穷人和昨天的穷人之间的差距那么重要。”

“你指什么？”

“假设在斯坦福大学有一个宴会，服务员给一位有钱的赞助人上菜。这个服务员的工资仅仅比最低工资高一点。这位赞助人可能拥有私人喷气式飞机，但这个服务员可能也坐过喷气式飞机，尽管是经济舱；这位赞助人可能是坐豪华车来的，有人为他驾驶汽车，但这个服务员可能也拥有一辆安静舒适的日本车；这位富人可能身穿昂贵的定制西服，价格可能超过1 000美元，但这个服务员可能也拥有一套纯毛西服，看上去也挺好；是的，这位富人戴的手表很贵，但这个服务员戴的数字手表可能更精确。除非这个服务员去该富人的家探访，否则他并不感到收入低带来的痛楚。而在1900年，富人都坐马车，而穷人只能步行，那么穷人就感到很痛楚。当时的富人锦衣玉食，而穷人都穿粗布的衣服。当时的富人大吃大喝，而穷人常常吃不饱。当时的富人有仆人，而穷人衣服粗陋，洗衣用洗衣板，每天要花好几个小时做饭。在今天，几乎一半的穷人拥有住房，一半以上的穷人拥有小汽车或卡车，穿纯毛纯棉的衣服，也用得起仆人。”

“仆人！你在说什么呀？”

“在今天，美国几乎 2/3 的穷人家庭拥有洗衣机，一半以上的穷人家庭拥有干衣机，1/3 的穷人家庭拥有洗碗机。这些机器就是仆人，不是吗？

大部分人愿意提高生活水平，而不在意是否超过他人。

而且它们比旧时的仆人更可靠。3/4 的穷人家庭拥有空调。在 1970 年，有空调的美国家庭不到一半。是的，今天的最高收入者挣的钱，比 10、20、50、100 年前的同类人还多，但其他人的收入也是如此。如果你的生活水平翻番，富人也是如此，那么贫富差距是不变的，但你的生活改善了。我认为，大部分人愿意提高生活水平，而不在意是否超过他人。从这个标准来说，美国仍是充满机会的国家。想想你的根，想想古巴。”

拉蒙说道：“古巴不如美国富裕，这一点我同意。但古巴社会更公平，没有比尔·盖茨那样的人，也没有华尔街那群喝人血的家伙。”

“我不认为那些人在喝人血。古巴没有比尔·盖茨，但是有卡斯特罗——我猜测他很有钱。而且，我打赌，他的密友们日子也都过得很滋润。”

“但卫生医疗是免费的，教育是免费的。我认为他们的识字率高于美国。”

“所以，为卡斯特罗辩护的人认为，生活在暴政下也是不坏的？”

“我不会为暴政辩护，太多亲戚和我讲过太多故事了。但你显然认为美国人比古巴人幸福。”

“事实上，我不知道古巴人有多幸福，或美国人有多幸福。但我知道一件事，而它可能是我唯一知道的事情。”

“是什么？”

“交通仅仅是单向的。只有古巴人到美国来，没有美国人往南并试图

加入那里。这不是让人困惑吗？我们一直听说美国对本国的穷人如何不好。可是墨西哥人和古巴人还是冒死亡的危险来美国受穷——死亡啊！这是因为他们知道，如果他们在本国穷就会穷一辈子，而且他们的子女也会受穷。但是，在美国受穷不一定是无期徒刑。来美国时是穷人的，其子女将来有可能不那么穷。”

“你的口气像我妈妈。卡斯特罗是邪恶的，美国的一切都是完美的。”

“你妈妈的情况证实了我的说法。她来美国时两手空空。她的儿子如果努力，就什么都能有。是有人骗她相信来美国生活会改善吗？我同意你的意见——美国不是亚当的伊甸园。但和不来美国相比，她来美国后找到了更多满足，你不这样认为吗？”

“我妈妈在古巴住的地段很好。你应该听她讲讲她的老朋友和生活的轻松。孩子可以随便跑，玩到很晚都是安全的，和这里完全不一样。当然，古巴没有太多的好车和美食，但人们的关系很亲近，没有人觉得正在输掉与城市另一端的人的经济竞赛。迈阿密则不同。妈妈她没有自豪感，她为犯罪的猖獗而担忧。她是一名清洁工。”

“我知道，似乎没有出路，但你是她走出死胡同的希望。尽管我认为你前程远大，但你在许多方面和其他移民家庭的孩子没有区别。你的生活将比你妈妈更轻松。”

“那太好了。没有压力了，但我有责任让妈妈的生活有意义。非常感谢你。”

“放轻松。你已经照顾她了，你马上要从斯坦福大学毕业了。斯坦福大学！怎么，你感到内疚？你认为妈妈离开哈瓦那的良好地段是你的错？”

拉蒙没有吭声。

鲁思继续说道：“那是她的选择！她提出了要求，她掷出了骰子，这和我妈妈一样。她从波兰来纽约时一分钱都没有。她当过裁缝，那是可怕的、单调乏味的工作。她和我讲过关于波兰的浪漫故事。但我想她和你妈妈一样，把不好的情节都去掉了。而且，她发现，美国不是一切都像宣传的那么完美。她曾有很多艰苦的日子。但我妈妈和你妈妈之所以来美国，并忍受了艰苦的日子，是因为她们在盯着一个不同的奖品和一些不同的梦，就是为我和你设计的梦。而且，这些梦有一些已经实现了。”

“充满梦的国度？对你和我来说，梦是圆满实现了。但对太多的人来说，那是一个噩梦。我有时候认为，我们都陷在一个游戏里面了，那就是‘拥有玩具最多者获胜’。”

“你的论点我接受一部分，金钱不代表一切。但是，谁陷在游戏里面了？你5分钟前说，你不会像我们这一代那样崇拜金钱。我认为你误解了我们这一代。但如果你是对的，那你就更有力量。你是自由的，完全可以活得像一个国王，比历史上任何真的国王还滋润。而且你完全可以放弃一切名利，像和尚一样生活。美国和古巴的区别在于，你在美国有选择的自由。而人死了是没办法幸福的。”

“那是当然。你指什么？”

“新生儿死亡率。这在过去100年已大大下降了。在同一时期，工伤死亡率也急速下降了，预计寿命普遍提高了很多。而且，我认为我们刚刚开了一个头。你大约能活一百好几十岁，甚至有机会活200岁。我不是指你后110年都坐在椅子上因为失忆而一脸茫然。老年人的生活质量一直在提高。这方面我们会越来越好，这是真正的财富。”

“好，你真把我说服了。我甚至也想长寿呢，而且，我承认很喜欢我的iPhone。”

“这是如何发生的？我们是如何发展到目前这一步的？为什么我们的生活变化如此之大？”

拉蒙没有回答，而鲁思继续说道：“历史上最伟大的经济革命就发生在美国，而美国的普通人却不知道我们为什么变富了，你不认为这挺奇怪吗？如果你有一只下金蛋的鸡，你不想多了解一点它的健康状况吗？我是说，这就好比住西奈沙漠里，只能靠上帝养你。关于新鲜的天赐食物如何每天清晨出现，可能你不需要感到好奇。但如果我们想维护已有的成果，并将这一难以置信的、长期的经济成功地继续下去，我们的公民不应对其中的原因多了解一些吗？”

谁在保护我们不受贪心卖家的侵害？

拉蒙开始感到，自己可能误读了她来和他聊天的心思。他本以为她只是想保持和他的接触。她上次已承认自己挺狡诈，所以才警告他远离“坏天气”。在她承认这些之后，他会坚持自己好的一面。但是，她有可能像是那个在海边不断把海星扔回大海的人。会有人走上前对她说，她是在浪费时间，海滩上有那么多搁浅的海星，她能起什么作用呢？她说道，扔一个，就救了一个，边说边把一个扔回大海。在她眼里，他可能就是一个海星，是又一个她能为之讲经济学原理的人。但她的谆谆教诲似乎并没有什么效果。为什么她不怕麻烦呢？可能她对教育人有一种迷恋。埃米说她对教书非常有激情。

拉蒙问道：“答案是什么？我们是如何发展到目前这一步的？”

“让我举个简单的例子。在1900年，一个教师工作1小时才能挣12个鸡蛋。在今天，一个教师工作3分钟就能挣12个鸡蛋。鸡蛋的价格下

降了 20 倍。为什么这种 1 小时变成 3 分钟的情况会发生？”

“你是说因为鸡蛋便宜了，教师的生活就改善了？”

“当我们说今天普通人的生活比 1900 年优越 10 或 20 倍，我们是指教师的购买力上涨了 10 或 20 倍。鸡蛋价格的下降是个典型的例子，说明大多数产品和某些服务更便宜了。人们为买得起同样的商品，不必像过去那样长时间工作了。”

“你为什么用鸡蛋做例子？”

“今天的鸡蛋和 1900 年的鸡蛋区别不大。它表皮上的血点可能更少了，蛋黄可能更大了，但它的变化不如便携式音乐播放器那样大。今天的鸡蛋和昨天的鸡蛋是很像的。教书的技术也没有大的变化。那么，教师为何能买到更便宜的鸡蛋？”

“教师们不是比 1900 年挣钱更多吗？”

“是多了，但鸡蛋也更贵了。当然，工资的上涨幅度很大，使鸡蛋的实际价格下降了 20 倍。今天的教师有更高的生活水平。这是怎么发生的？”

“他们大约在 1900 年就受到剥削了，但他们现在有工会了。”

“工会可能与这事有点关系，但不是一个重要原因，解释不了为什么大部分职工的生活水平在近百年来上升很多。在过去 50 年里，工资水平有很大提升，而工会日益显得不重要了。在 19 世纪，工会尚不存在，但普通美国人的生活水平也一直稳步提高。这其中一定还有另外的原因。”

“如果没有工会，还有什么能使工人不受剥削？”

“工人们有多种选择，有许多不同的工作场所。如果你想吸引好的雇员，你必须好好对待他们。你看看你妈妈。你认为她靠打扫屋子挣到了什么？”

“那是不够的。你知道上网球课要多少钱？简直荒唐。你知道她要擦

洗多少间厕所才能供我上一小时专业课？这就是我对购买力的衡量标准。它和你的衡量标准一样，没有根据质量进行纠正。我妈妈上班要花好几个小时擦地板和清洗厕所，而网球教练只是挥拍和讲解。他甚至不用弯腰捡球——专门有人负责捡球。这个情况里面有问题。”

“我肯定她应该有更高的报酬，但我们如何能做到呢？我不知道该如何使家庭清洁工的报酬更高，同时又不伤害你想帮助的人。”

“此话怎讲？”

“如果你以报酬过低为理由，规定清洁工的最低工资，你就是在阻止人们雇用她们。最棒的清洁工仍能有活干。但如果家庭清洁工的费用太高，有一些人就会停止雇用清洁工。我不认为这是一个很周到的办法，用它无法帮助——”

“别提最低工资了，这整个制度都有问题，根本没有正义。”

“等一下。如果你认为清洁工被剥削了，为什么她们没有被更多地剥削？在不同的城市，清洁工每小时的工资是 10~20 美元。人们为什么会花每小时 10 美元雇清洁工？这几乎是最低工资的两倍。在大城市，人们付的雇用费用是最低工资的 3~4 倍。这里面并没有工会存在，这是一个无人调控的现金生意。为什么人们不少付一些？”

“内疚？”

“那永远只是一个可能，很多雇主都是挺有良心的。但我有一个不同的解释，人们付给清洁工的报酬超过最低工资，是因为只能如此。”

“你刚刚说这是无人调控的生意。”

“抱歉，我用词不当。我是说如果你想雇人清扫屋子，你付的工资就必须超过最低工资，否则你根本雇不到人。那些清洁工有很多潜在的雇主，她们不是被束缚的。当然，她们也不像斯坦福大学的本科生那样无拘无束，

但她们也不是听凭上流社会的摆布。在 1900 年，女仆每年大约挣 240 美元，每周工作 6 天，每天 12 小时。这等于每小时大约 7 美分。那时的鸡蛋是每打 20 美分，因此，女仆要工作 3 小时才可挣到一打鸡蛋。在今天，有的女仆每小时可挣到 10 美元，而 1 美元就可买一打鸡蛋。这等于工作 6 分钟就可挣到一打鸡蛋！因此，对清洁工来说，鸡蛋在 100 年中便宜了 30 倍。这是如何发生的？不可能是工会起的作用。就清洁工而言，100 年前不存在工会，如今也不存在工会。房屋清洁的技术——或教书的技术——一直没有什么变化。房屋清洁仅仅需要抹布、扫帚和肥皂。真空吸尘器有帮助，但房屋清洁仍是很费体力的。至于教书，教师只需要站在全班前面讲课、踱步，使用纸和书即可。”

“那么，只有鸡蛋这个东西发生了变化。”

“似乎的确如此。但是，鸡蛋这个东西如何会发生变化呢？请看看下蛋的技术。它从开始到现在一直没有变，它完全在鸡身体内。你怎么能改进它呢？你养鸡，鸡下蛋，你捡了鸡蛋就可以卖。”

“你可以养产蛋量高的鸡。你可以研究什么鸡饲料的效果最好。一定有提高产蛋量的方法。”

“当然。但最大的变化是，人们设法使工人的生产率提高了。”

“工人？”

“是的，鸡会下蛋，但还需要人把鸡蛋从养鸡场送到你冰箱里。要有人养鸡、捡鸡蛋并放入容器。说到养鸡和捡鸡蛋——管理鸡场，两个人可养 80 万只鸡，每年可得 2.4 亿枚鸡蛋！你能想象吗？平均每个工人年产 1.2 亿枚鸡蛋。”

“一定是个庞大的鸡场。”

“是的。假设我给你以下任务。我一年后回来。请在这一年交给我 2.4

亿枚鸡蛋。我会给你提供鸡、鸡饲料甚至一些医药用品，以保证鸡的健康。你可以请一个朋友帮忙。你们俩要设法在一年内生产出 2.4 亿枚鸡蛋。这不太难。你们要做的是养 300 万只鸡。”

“等一下，你刚才说只需要 80 万只鸡。”

“那些是健康的、养在笼子里的美国鸡，它们有精心调配的饲料、饮水、暖气及其他一切。但我不是要让你用现代技术。你要用 1900 年的养鸡技术，就像第三世界目前养鸡那样。所以，你需要多 3 倍的鸡。我会给你一个大的场地，让鸡有刨土和散步的地方。你和你的朋友就站在场中，看着那 300 万只鸡期待的脸。抬眼望去，到处都是咯咯叫的鸡。它们又饥又渴，还互相打架。光是那鸡叫的声音就够吓人了。我再说说你们要面对的挑战吧。要完成一年内生产 2.4 亿枚鸡蛋的任务，你们需要每天捡 65 万枚鸡蛋。这像是一个大数目。不是吗？”

“是个大数目。”

“当然是。即使你可以每秒捡 4 个鸡蛋，每只手捡两枚，那也不容易，因为鸡蛋要放到容器里，不管你用什么容器，一旦装满了必然影响你捡蛋的速度。就算你能保持速度，捡完 65 万枚蛋也需要 46 小时。当然，你有个帮手。于是，你的捡蛋任务可分给他一半，即每人每天 23 小时。这样你每天用 1 小时吃饭、睡觉和记账。哦，你还要留出给鸡喂食、治病防病、清除死鸡的时间。”

“我看这个挑战够难的。两个人怎么能应付呢？”

“在过去，甚至 100 年以前，鸡都是散养的。养鸡的农民只需要到院子里看看地上有无鸡蛋。后来有人想到了盖鸡舍的主意，这样至少捡鸡蛋方便。再后来有人想到把鸡关在笼子里，这样捡鸡蛋更方便了，鸡打架致死和互相传染的可能性也小了。再后来，人们把鸡笼放入地下，以使温度

低一些，并略有倾斜，以便利用重力送食送水。人们还搞了机械化，降低了成本，改进了喂食和通风的可靠性；采用了日光灯，改进了饲料的质量，并增加喂食量，以提高产蛋率。人们还把鸡粪用来做肥料。有人还曾尝试给鸡戴隐形眼镜。”

“你开玩笑呢。”

“不是的，红光似乎有助于鸡下蛋，于是人们尝试给鸡带粉红色的隐形眼镜。难以置信，不是吗？”

“太神了。这对鸡来说相当难受。我听说他们还把鸡的喙剪掉。于是，这些被剪掉喙的鸡就生活在笼子里，它们只是会下蛋的囚犯。”

“那可能不是好看的景象。那让你感到不舒服吗？”

“是的。”

“市场实际上体谅你的不舒服。你可以买散养鸡的蛋，如果你愿意付高价的话。但是，你也不应该把鸡的生活浪漫化。有些人在想到散养鸡时，以为它们就像《音乐之声》里的朱莉·安德鲁斯一样，可以在草地上边跑边唱。他们以为鸡没有鸡舍的束缚，可以在院子里随意游走。但实际上，散养的鸡在晚上会担心丛林里的狼，并会被虱子传染上疾病。还有会影响人类的问题。在第三世界，典型的土鸡可能每年下 80 个蛋，平均每周下一个多一点。美国的鸡每年下 300 多个蛋，几乎每天一个。假设你快饿死了，或你的孩子快饿死了，我想你就会养一只多下蛋的、受压迫的、几乎每天下一个蛋的美国囚犯鸡，而不是在穷人的后院刨土的、每周下一个蛋的、满足的、有很强自尊心的散养鸡。”

“有道理。”

“谜在这里。关于如何更便宜地生产鸡蛋的知识是什么东西创造的？为什么农民努力设法更有效地生产鸡蛋？”

拉蒙说道：“这很简单。你降低成本，即可增加利润。我上的经济学课就这么说的。”

“这里有一个大的谬误。”

“你指什么？降低成本不会导致增加利润吗？”

“谬误是这样的。如果你能记住这一点，你有可能成为一个挺不错的经济学家。利润的定义是什么？”

“收入减去成本。”

“对。如果降低成本，就会增加利润。成本扣的少一些，利润就高一些。”

“虽然我不是数学尖子，但我算得清。谬误在哪里？”

“当你下结论说利润将增加时，你是在做一个无保留的假设。当你下结论说收入将固定不变时，你也是在做一个无保留的假设。”

“是的。那又怎么样？你降低成本，即可增加利润。我仍然认为这是对的。我漏了什么东西吗？”

“是的。你漏了成本和利润之间的关系，这有两个关系：一个是明显的，另一个是隐藏的。降低成本有两个办法。一是偷工减料，降低产品质量。二是用劣质原料，放松质量监管，对费钱的产品减少华而不实的点缀。你的产品变差了，你只好降价，但你的销售量将有可能减少。因此，降低成本会导致收入减少。利润的升降取决于：成本的节约是否足以抵消收入的减少。如果你这样降低成本，会导致你破产。”

拉蒙说道：“那不是我们说的降低成本。我们是指通过创新降低农民的生产成本，但保持鸡蛋的质量不变。这样做就会提高利润。”

“对头一个或头几个搞创新的农民来说，的确如此，他们甚至会红火一阵子。但这些创新被其他农民复制后，鸡蛋价格就会下降，利润也会下降。鸡蛋市场很快就会饱和，一旦如此，价格必然会下跌。”

“为什么市场上会鸡蛋过多？”

“因为早期的巨大利润会导致大批人纷纷建立养鸡场，以求尽快致富。”

“但人们如何能知道呢？目前，养蛋鸡有可能是世界上最有利可图的职业。可是我怎么能知道呢？我不阅读养蛋鸡方面的杂志，就看不到养蛋鸡的农民开宝马车的照片。就经济学而言，这是我一直不理解的一点。我的教授常说利润会鼓励人们如何如何，但前提是人们留意了才行。大部分人没有留意养鸡业。”

“不必让每个人都留意。即使没有人留意，鸡蛋价格仍然要降，因为鸡蛋的供应要增加了。”

“为什么呢？”

“每一个已经养蛋鸡的农民都将比以往更赚钱了，其中一部分人就会扩大养鸡规模。他们想多养鸡，赚更多的钱。他们一旦扩大规模，市场上的鸡蛋就会更多，价格就会降下来。”

“他们会杀掉下金蛋的鸡吗？如果他们都扩大规模，使价格下跌，他们就赚不到钱了。他们应该满足于已有的规模，并且不再扩大规模。”

“好主意。但不让大家扩大规模几乎不可能，这对养鸡的农民来说是不幸的，但对消费者来说却是好事。你总是担心如果自己不扩大规模，其他农民仍然会扩大规模。到时候鸡蛋价格一下跌，你的收入就降很多。因此，你也扩大规模了。即使每个农民都同意不扩大规模，而且每个农民都确知无人在扩大规模，还会有不少非农民想搞养鸡。”

“我问过你，他们如何知道这个难以置信的机会？养蛋鸡的农民不会张扬，他们会保密的。”

“但是了解此事的人太多了，而且他们恰恰有可能利用这个信息做点事儿。他们或是在养鸡场工作，或是职业与养蛋鸡有关。例如，承包商会

建设便于喂食喂水的倾斜式地下鸡舍。他们知道这种生产鸡蛋的新方法。而且他们会宣传这种创新，以便获得更多承包生意。”

“我不知道，我认为企业很善于寻找赚钱机会。”

“那是当然。请看过去的 100 年，鸡蛋的生产和营销方面已发生了一次革命。养鸡的农民用智慧发现了新的、更便宜的产蛋方法。这些方法有的源于自由政府资助的研究——驱动力不仅仅来自农民。有意思的是，就这些方法和生产率的改进措施而言，谁得到了因此产生的全部好处呢？不是农民，是我们这些鸡蛋的消费者！鸡蛋的价格跌了 20~30 倍。养蛋鸡的农民不想以降价的方式拱手送出对成本的节约，他们想把这些节约的成本都留给自己，任何人都会这样做。但是，市场不让他们把这些节约的成本都留给自己。农民之间的竞争使价格下跌，并迫使农民把大部分的好处给了我们。现在我终于能告诉你了，正因为如此，我晚上才能安心睡觉，任凭大盒子一类的公司赚所有的那些利润。你在经济学课程上学过供求关系曲线，对吗？”

“是的。”

“你能画出来吗？”

“那是好几个学期之前学的，但我记得一些。”

鲁思从包里拿出一个本子和笔递给他，说道：“给你。”拉蒙很快画出了一个供应曲线和一个与之交叉的需求曲线。

“很好。每一个经济学家都这么画，它像什么字母？”

“X。”

“对。两个倾斜的对角线，在中部互相交叉。告诉我，根据经济学理论，谁占上风？是供应方还是需求方？卖主还是买主？”

“在所谓的完美竞争下，都不是。对吗？”

“是的。在完美的竞争下，交易的好处——所谓的‘贸易的收益’被卖主和买主分享了。买主付的钱少于愿付的最高价，卖主得到的钱多于继续营业所需的最低额。什么在保护任何一方不受对方贪心的侵害？这就是经济学家说的竞争。在供需这个情景中，有很多卖主，也有很多买主。因此，没有谁有太多的力量。现在假设我们去一个大商店、电影院、知名餐馆、公园，并问那里的普通人——不是经济学家——同样的问题：卖主和买主谁占上风？你认为他们会怎么回答？”

“卖主。”

“我同意，大部分人都会这么说。经济学家声称，卖主的力量被竞争限制了，而普通的美国人认为卖主占上风。谁说的对呢？”

“双方可能都对。完美的竞争只是一种理论，不是吗？因此它是错误的理论。”

“有可能。如果卖主在实际生活中占上风，如果经济理论认为力量是平均分享的，为什么鸡蛋价格变得只有 100 年前的 $1/20$ 或 $1/30$ 。在 100 年之前，鸡蛋对于穷人是昂贵的。如果你活在那时候，你可能已经想就此做点什么了。让鸡蛋更便宜本来是容易的，但生产更便宜的鸡蛋难得多。”

“我完全糊涂了。”

“我们本来可以在 100 年前通过立法，为鸡蛋规定一个低的最高限价，但这样做并不能真的使鸡蛋便宜，因为这样做不能改变生产每百枚鸡蛋需要的人工。事实上，这种最高限价拿走了养鸡业的利润，会鼓励人们不要养鸡。这样一来，鸡蛋便宜了，但供应量减少，只有很少的人能买到鸡蛋。如今我们没有为鸡蛋规定一个低价，但鸡蛋仍然便宜了。而且，不仅是鸡蛋便宜了。在过去 100 年，生产者已设法降低了几乎一切商品的价格，节约的成本以降价的方式让给了消费者，而没有以提高利润的方式留给供应

商。怎么是这样呢？为什么普通的美国人——不是最富的美国人——现在的生活水平可能是 100 年前的 10 倍呢？并有可能是 20 或 30 倍？那些贪婪的企业主和公司 CEO 为何任凭这种事情发生？”

“我猜不出来。”

“企业主和公司老板决定对消费者网开一面吗？”

“我想不是。”

“他们失去竞争优势并且发疯了吗？”

“我想也不是。他们为什么那么做？”

“在过去的 100 年，那些企业主和公司 CEO 本来想保留更多的利润，但是竞争使他们把部分利润拱手相送了。他们不负责决定谁得到什么，每个公司 CEO 只负责他自己的公司，没有人负责整个系统。这意味着，价格取决于个人尽力做出最佳业绩的行动。可能讽刺的是，这意味着消费者获胜，即使在一个充满着贪婪企业主的世界中。”

“那么街上的普通人都说错了，而经济学家说对了？”

“不，经济学家也没说对，因为他们认为，供需局面可反映长时间内的实际竞争状况。但如果没有创造性的信息搜集，供需局面就无法反映美国经济中无处不在的真实竞争。这一局面没有反映卖主对卓越的不懈追求，而这种卓越是市场要求他们的，并驱使他们不断降价。价格一降再降，人们的生活水平就逐步提高。”

“你是说人们不断搞产品创新，而这使大家更富了。”

“这里面名堂多了。”鲁思看看手表，说道，“我还有个会，抱歉，下次再聊。”

那些企业主和公司 CEO 本来想保留更多的利润，但是竞争使他们把部分利润拱手相送了。

“那就今天晚上见。”

“今天晚上？”

“你不是请学生吃晚饭吗？埃米邀我也参加。我可以来，不是吗？”

“当然。”她已告诉学生可以带一个朋友来，“你不是客人，你现在是我的一个学生啦！”

她对他眨了一下眼睛，随即走开了。



第八章 金钱真的是一切动机的源头吗？

这些墓碑后面的人为了公司上市倾其所有——全部的钱、时间、想象力、激情。他们没有多少东西留给配偶、孩子，或他们自己。



鲁思的家在帕洛阿尔托一条静静的街上，位于斯坦福大学校园的南边。她的房子不大也不小，在中西部或南方的中等城市可值 25 万美元，但在帕洛阿尔托这里可以值很多钱。

鲁思每年在她教的高级研讨班结束时，都会邀请学生来家里吃晚饭。后院里摆了不少白色木椅，在一张长桌上放着用大盘子装好的烤鸡、土豆沙拉、酸卷心菜丝、菠菜沙拉，给素食者准备的菜有烤蔬菜和豆腐。在一张小桌上放着一个大冰盒，里面都是汽水和矿泉水。

鲁思在学生和他们的朋友中间走来走去，请大家不用客气，一定吃好喝好。她尤其注意和学生带来的客人寒暄一下。

天黑了，院子里的人减少了，人们谈笑的声音小多了。很快，只剩下拉蒙、埃米等几个人了。拉蒙看看手表，已经是夜里 9 点多了。

他说道：“该走了，我们帮着收拾一下吧。”

鲁思说道：“不用，我自己来。”

拉蒙没听她的，开始收拾草地上的折叠椅，埃米把剩菜拿到厨房，其他人也马上干起来，几分钟之后，垃圾和食物都清干净了。

剩下的客人与鲁思最后一次拥抱告别，而鲁思则允诺要在毕业典礼上

见见他们的父母。很快，只剩下拉蒙和埃米了。拉蒙站在门边，准备告辞了，却看到客厅旁边有间屋子，屋内桌子上的台灯亮着。他走到那间屋子门前朝里望去。屋内靠墙放着一张厚重的橡木桌，墙角处摆着一个宽大的皮面扶手椅。

“这是肯尼的书房，他是我丈夫，4年前去世了。”鲁思来到拉蒙身旁，埃米也过来了，“这不是圣坛。我已把大部分东西都处理了，但家具留了下来，而且我喜欢老开着这盏台灯。”

在橡木桌对面的墙上，挂满了鲁思、她丈夫及儿孙的照片。鲁思指着她在圣路易斯的孙辈的照片。埃米对拉蒙讲了那个紧张的父亲半夜去加油站加油的故事。埃米仔细地看那桌子，想搞懂它为何摆满了类似大号多米诺骨牌的东西。

她问道：“这是什么？”

鲁思说：“你拿一个看看。当一家公司上市时，其保险商通常会在《华尔街日报》等报刊上登一则广告，宣布某某公司已经上市了，并披露某些细节——股票数量等。”

“保险商是什么？”

“帮着公司上市的投资公司。它编写上市计划书，将其推销给经纪公司，而后者会再将其推销给进行投资的民众。肯尼帮那些想上市的公司做过策划，培育过它们，与它们合作过。于是，它们上市后就送他一个纪念品——广告的微型复本，封在有机玻璃里。这是常见的做法。他说他的桌子是一个墓地。”

埃米显出不解的表情。

鲁思说：“他活着的时候，他的桌子比这乱多了。文件、图书、备忘录放得乱七八糟，和死了一样，要隔一段时间整理一次才能复活。另一个

原因是，那些广告被称为‘墓碑’。因此，他喜欢把它们整齐地排好。但你要理解，称它为墓地是有讽刺意味的。它们不应该称其为墓碑，相反，它们应该称其为出生通知——当公司上市时，你就知道梦想成真了。”

埃米建议说：“他不应该称它为墓地，而应称为产科病房。”

鲁思笑着说：“肯尼会喜欢这个说法，它很好听。他的公司实际上是某种孵化器。他喜欢把这些小东西摆在桌子上，以提醒自己记住为何要为创办公司忍受烦琐的文件、疯狂的作息时间和意外的曲折。如果你全天都在忙它，你会忘记为什么要忙它。”

拉蒙欲言又止。鲁思知道他在想什么。都是为了钱，不是吗？鲁思可以看出来，他的想法就写在脸上。

“埃米，你能递给我一块墓碑吗？”

“哪一块？”

“随便哪一块，无所谓。”

这些墓碑在埃米看来都是一模一样的。长方形有机玻璃，和一副扑克牌差不多，里面是报纸的某一页，字体已缩小，密密麻麻的。埃米随便拿了一块递给鲁思。鲁思笑了。

埃米问道：“很合适？”

“是的。每一块背后都有一个故事，你拿的这块很合适。”

鲁思走到桌前，扭正了转椅。拉蒙和埃米把扶手椅前面的皮面矮凳拉了过来，然后坐在鲁思的对面。

鲁思拿起这块有机玻璃说道：“这是沃森工业公司。汤姆·沃森与同我丈夫合作过的很多人一样，是个工程师，喜欢制造东西。他和其中很多人一样，为自己的公司上市付了大价钱。当然，自己当老板很好，有机会赚很多钱。但是同时，你也承担了难以置信的风险，内心会非常紧张。这

些墓碑后面的人为了公司上市倾其所有——全部的钱、时间、想象力、激情。他们没有多少东西留给配偶、孩子，或他们自己。”

拉蒙说道：“正如你那天讲的，马上要死的人都觉得，要是过去在办公室工作的时间少一点就好了。”

“对的。”

“这不是从不同角度解释了这些墓碑吗？这群人为了上市倾其所有，投入了一切。他们为了什么？为金钱吗？为了公司上市吗？”

“但是，拉蒙，你说过你打网球不是为了金钱。”

“当然不是！”

“我相信你。于是，在茫茫人海中，只有你知道：金钱和激情汇合并并不意味着激情来自于金钱。”

金钱和激情汇合并不
意味着激情来自于金钱。

“但是，激情和着魔是两码事。从你说的看来，这些开创公司的人真是疯了。他们其中很多人的确是走火入魔。”他不禁想到，这些开创公司的人真是脑子有问题，居然把一切献给公司，而不是朋友和家庭。

鲁思说道：“我知道这听起来像是某种恐怖的记分牌，但是其中还大有名堂呢，比如说这一块。”她从桌子上又拿起一块有机玻璃。“这个公司开发了一种全新的自行车头盔，它非常漂亮，孩子们都想戴它。他们为这个公司融资非常艰难，因为当时人人都在创立最时髦的、有希望改变世界的网络公司。一位女士创立了这家，她为了公司的创立使私人生活疲惫不堪。但至少她可以提醒自己：她是在帮助子女保护自己。你至少能将这一点视为值得为之牺牲的东西吧。”

拉蒙赞同道：“那肯定。那个汤姆·沃森后来怎么样了？”

“所以我很高兴你拿的这块是沃森工业公司。这个公司并不能使孩子更安全，也不能推出能治疗艾滋病的基因疗法。这个公司没什么浪漫的，它只是生产路由器或服务器的某个零件，我不记得那个技术的名称了，它好像是互联网的某个基础硬件有关系。它不是新的磁盘驱动器，或某种新奇的尖端玩意儿，不能装入口袋，提醒每天的日程，或者同时煮出最好喝的咖啡。它更类似于家得宝卖的电脑零件。你能想到一种更不浪漫的产品吗？我有时候和汤姆开玩笑，说他的公司真应该改名为小玩意工业公司。小玩意是经济学家常用的词，因为我们有时候想不出一个真实的例子。它只是某种‘东西’的名字。他的产品就这么没意思。”

拉蒙说道：“互联网的基础涉及很多关键部件，我猜他的业绩是很好好的。”

“是不错。但即使你有他那样的完美创意，仍然会有很多艰辛曲折。他有不少设计都失败了。当他设计成功后，还经历了很多风险。例如，你以为会拿到一个大合同，能因此赚一大笔钱，但你的计划书没办法及时写出来，因为你为了省钱雇的人太少。你需要的零件无法及时到货，因为你是新公司，信用评级不高。情况不熟，差一个政府批文，于是你的工厂就无法按时开张。有100件或1000件事都可能出错，别忘了这其中蕴涵的不良影响。每一个挫折都会让你身心俱疲。而且，你的焦虑还不能让人看出来。否则你的员工会跳槽，你的投资商会拒绝新一轮投资。一切都必须100%完美，而且还要好上加好。你着急都不能让别人看到。”

埃米说道：“听起来像噩梦。我估计，能发大财才使有些人这么能坚持。”

“金钱很重要。在赌博时，如果能赢10美元，你就感到掷骰子有刺激。如果能押上你的毕生积蓄、婚姻和名誉，乐趣就大得多。‘乐趣’这个词不妥，可能——”

埃米建议道：“兴奋感？对中年危机的终极救治？就像我爸爸一样，买了一辆宝马敞篷车，兴奋极了。”

“是的。金钱会激发肾上腺素。你要这样看。如果你压上毕生时间和前途，不就是想挣更多钱吗？但除此之外，还有很多事情要办。这些企业家很多都在晚上来我家和肯尼谈事情，截止日期啦什么的。如果肯尼在打电话或赶文件，我就会和他们谈。我认为他们和我的交谈是独特的，他们和其他人、配偶、投资商、朋友都不会谈得这么坦率。他们知道我不会看扁他们，不论他们多么软弱、惊恐或——”

拉蒙说道：“或显出人的本性？”

“对呀，或仅仅是显出人的本性。汤姆·沃森来我家至少有12次，每次都谈很久。我绝不会忘记的一次是他发展顺利的时候。他周日那天晚上来吃晚饭，当时一切终于大功告成了，一切都很圆满、很顺利。工厂终于开张了，虽然比计划晚了3个月，但还是开张了。产品正在纷纷下线并在运给客户，订单也按时完成。他那天把妻子带来了。他算幸运的，没有因为开创公司而离婚。于是，我们4人一起寒暄。正如你可以想象的，我们都很激动，但是汤姆更激动。他滔滔不绝地谈工厂的事情，第一周完成了多少个，第一个月、第一年、第二年将完成多少个，等等。他还提到以后要更新产品，豪华型的、带传感器的、能思考的、能自我修复的。终于，他妻子说话了，‘汤姆，我们可能应该谈点别的了。’她在微笑，但气氛顿时紧张起来。他害羞地咧嘴笑笑，并且不再说话了。”

鲁思沉浸在对那晚的回忆中，片刻之后继续说道：

“那天晚上到了最后，饭也吃了，香槟酒也喝了不少，桌前只剩汤姆和我了。他妻子一定是去洗手间了，肯尼一定是在厨房弄甜点或是什么。汤姆隔桌望着我，小声地说，‘我送你一个东西，伸出手来。’我喜欢汤姆，

我很喜欢他，而且那天晚上我为他感到非常高兴。但是我无法把胳膊放到桌子上。他的声音和眼神中有如此强的阴谋感，如果他塞些 LSD^① 到我手里，我都不会吃惊。说不清为什么，我还是把手伸了过去，他把一个金黄色的东西放在我手里，并合上我的手。你可能以为那是圣杯，或是价格昂贵的宝石，而且他是要我和他私奔。但是当然，那不是一粒钻石。”

埃米小声地说道：“是那个小玩意。”

“对，是那个小玩意。”

埃米说道：“我猜他很为它自豪呢。”

“肯定的。我不怪他，我知道这块金属耗费了他什么——金钱、时间、精力。他生命的一大部分都投入到了这块金属之中。我知道他的婚姻出过麻烦，甚至，他的健康也不太好了。于是我问他——对创业成功并同时能保住婚姻的人，我一直想问这个问题——这一切值得吗？”

鲁思再次停顿了，沉浸在回忆中。

拉蒙问道：“他怎么说？”屋子里很安静，他能听到时钟行走的滴答声。

“他说的话我永远不会忘记。他没有直接回答我的问题，而是说，‘当我看到第一个产品下线，’他停了一下，寻找该用哪个词，‘我唯一能想到的是我父亲。他两年前去世了，真希望他能到我的公司看看。我父亲！而且我过去甚至并不喜欢父亲！’我呆坐着，脑子很乱，一句话也说不出。然后，肯尼回来了，汤姆的妻子也回来了。心酸的时刻过去了。但那天晚上，我一直在想汤姆和他并不喜欢的父亲。他为什么要说这种话呢？”

埃米说道：“可能他父亲曾说过他永远没出息，所以他想证明父亲说错了。开创公司可能是他的表达方式，表明他已没有了对人生失败的担心。”

① LSD，迷幻药，学名“麦角酸二乙酰胺”。——译者注

鲁思说道：“有可能，但这不会是事情的全部。当他提到父亲时，你可以听出他声音里的渴望，以及他努力控制的情感。”

拉蒙问道：“你怎么认为呢？”

“我认为他实现了自身的最大潜能。尽管可能不喜欢父亲，但他仍然希望父亲分享他的成功，得到他的赞许、尊重，可能还有他的爱。我认为，他把自己的成功看成某种疯狂的救赎。他押上了自尊心，掷出了骰子，并且赢了。我认为，从某种意义讲，这一切都很值。我是永远理解不了的。还有一点我不明白。当一切艰苦的努力有了回报，第一个产品下线时，他想到的并不是自己如何暴富。我不认为金钱与这一切有多大关系。”

埃米手拿那块有机玻璃转个不停。拉蒙无语地坐着，陷入思考中。鲁思不禁想到，他在想自己的父亲吗？她对拉蒙的父亲基本不了解，但他一定遗传了某种竞争的激情、某种奋斗和追求卓越的冲动给他儿子。拉蒙正在想象他父亲从未见过的伟大胜利吗？

鲁思指着墙角书架上一块亮闪闪的金属说道：“就是它。”她拿过它递给埃米。“那个小玩意。马上要死的人都觉得，要是过去在办公室工作的时间少一点就好了，但每一个要死的人都为飘逝的梦想惋惜。这个小玩意是镀金的，我每次看到它，只会想到一个男人和他的梦想。”

不知在何处的一个时钟开始报时了。

拉蒙说道：“夜里 11 点了，该走了。抱歉，我们待得太晚了。”

“没关系，我喜欢有个理由到这个房间坐坐。”

拉蒙和埃米消失在黑夜里。鲁思走进餐厅，拿出一只精美的刻花纹的玻璃杯，给自己倒了一点麦芽威士忌酒。她回到书房，将皮面矮凳推回到扶手椅前。她坐在扶手椅上，脚放在矮凳上。酒喝完后，她关了桌上的台灯，回屋去睡觉了。

第九章 为什么不要接受薪水最高的工作？

不要基于工资多少找第一份工作，当然我也不会劝他们找工资最低的工作。没有金钱和它带来的激励，我们将不知道如何服务大众。



次日清晨，拉蒙在斯坦福大学田径场跑完步，惊奇地发现鲁思靠在场边的矮篱笆旁，似乎是在等他。她在等他吗？

“你好，鲁思，谢谢你昨天的晚餐。”

“很高兴邀请你们来，你应该和那女孩结婚。”

“埃米？”拉蒙笑了，“你没开玩笑吧？”

“有什么大惊小怪的？她多优秀啊。而且，我看到了她看你的眼神，也看到了你看她的眼神。”

拉蒙又笑了。

“是这样，鲁思。我在结婚之前，要先想好长大以后干什么。”

“你网球打得很好。你的发球我尤其欣赏，你的其他技术也很棒，我听到的评价都很正确。”

“我可能还是不如我想的那么好。我有可能累垮，我的膝盖可能会受伤。我只是一个承诺，等待着被信守或是被违背。”

“这句话很妙。”

“这是我妈妈说的。她喜欢提醒我，希望我因此能在教室里多待一待。”

拉蒙笑了。

拉蒙接着说：“此外，即使这个承诺被信守，它能延续多久，10年？我不打网球之后也要生活，那会是什么生活呢？”

“我认为，你不管打不打网球，都可以做任何你想做的事。你不必在现在就明确那究竟是什么。”

“我知道，但是埃米走的道路与我不同。她要读生物学研究生，还想到医学院读书。我是体育迷。她爸爸是参议员，我妈妈是清洁工。吓人吧？”

“瞎说！”

拉蒙第一次在鲁思的眼睛里看到了愤怒。她伸手抓住他的双肩，她的手劲很大，让他吃了一惊。“瞎说！你妈妈不是清洁工，她是一个聪明的女人，总是使你头脑清醒。别把人的个性或价值观与职业头衔混为一谈，它们之间毫无关系。”

拉蒙低头站着，没有说话，接受着她的批评。

鲁思继续说道：“还有你的爸爸。我用 Google 搜索了他的情况。他的活力、骄傲和精湛技艺比一打参议员加起来都多。”

拉蒙抬起了头，轻声地说道：“我几乎不记得他了，但是我知道他的职业，和他对古巴人民意味着什么。”

“对不起，拉蒙，我太过分了。我没有权利对你那么说话。”

“不，你说得对，我不应该那样说我妈妈，我不是那个意思。去年夏天我曾去了埃米的家。”他停顿了一下，摇了摇头，似乎不相信他当时看到的情况，因为她父母的家真是太豪华了，“真有点不可思议，一想到——”

“什么？你去过埃米父母的家了？埃米的父母去了迈阿密？”

“是的。”

鲁思不说话了。拉蒙再次对她的请客表示感谢，然后就去网球中心洗澡换衣服了。鲁思在网球中心外面的椅子上坐下，看了看手表。离10点

的会议只差 5 分钟了。她努力回忆当天的日程表。先是要和一位校友见面 15 分钟，谈他为工程学院筹款的事情，因为他需要她帮着找一个潜在的赞助人。然后要见艺术和科学系的系主任，研究在搞到大盒子公司捐款方面的下一步策略。然后，要以董事的身份和一个慈善机构的领导们共进午餐。下午晚些时候有重要的事情，细节她忘了，但那是下午晚些时候的活动。她后仰身体，伸展了一下。在她头顶上，是太平洋橡树的浓浓绿荫。远处的小山包也是苍翠一片。她闭眼休息了一会儿。如果她赶紧走，还来得及回办公室见那位校友。但是，她没有站起来。她拿起手袋，关掉了手机，做了个深呼吸，看着远处青山之上的白云，静静地等待着。她可能不会被解雇——可能。

“你还在这里。” 15 分钟后，拉蒙走了出来。

“我今天不忙。” 她撒了一个谎，“我正在享受照在我脸上的阳光，和空气中的清香。不重视这一切就是一种耻辱，我要努力避免。”

“事实上，我很高兴你在这里。我想问你我们昨晚谈过的某个事。你今天真的不忙？你大约——”

“不，我总是有时间聊几分钟经济学。”

拉蒙真的想问她为什么要特意看他锻炼，上网搜索他父亲的情况，并花这么长时间与他聊天。离毕业典礼很近了。她真的不忙吗？他认为这整件事——似乎偶然的相遇、对话、关注，都是企图使他把毕业演讲的调子搞得柔和一些。这就是鲁思的典型做法。她不是禁止他演讲或用后果不良威胁他，从而试图直接控制事态，而是用类似昨晚的对话所表达的关心来赢取他的好感。

“你昨晚讲的故事，关于那个男的和小玩意。”

“汤姆·沃森？”

“是他。那是个很好的故事。但是，你真的认为金钱与他的动机没关系？你真的认为人们做事只凭好心，或凭一种要给父亲留好印象的激情？经济学家不是应该很看重动机吗？”

“我根本没有说金钱不重要。人们一般把动机想成不是 A 就是 B，非此即彼，但实际上，人们的行为不是这样的。我就是一个很好的例子。我爱我的工作，我爱教书，我乐意为学校的建设出力，我喜欢和学生交谈。但如果他们不给我发工资，我就不会去上班。”

拉蒙笑了。

鲁思承认说：“那个观点我是借用另一个经济学家的，它反映了经济学家如何看待动机。动机是多方面的。我们在乎金钱，也在乎工作的其他方面。不必说我，就说你吧。我打赌你能成为一个很棒的钓鱼者。为什么你不转而全力练习用假蝇钓鱼呢？你现在正努力成为世上最伟大的网球运动员，而实际上你本可以成为世上最伟大的钓鱼者。”

“那很傻，真荒谬。”

鲁思反驳道：“为什么？傻是因为，你是否成为世界上最伟大的钓鱼者并不重要，但你成为世界上最伟大的网球运动员真的重要吗？”

“这对我很重要。”

“为什么？”

“我爱网球。你无法想象在场中挥拍比赛的感觉，比赛的胜负全看你的了，每得一分观众都在欢呼。”

“如果没有观众呢？如果没有奖杯呢？如果没有球迷呢？还那么有趣吗？”

“我估计不会了。”

“那实际上就像用假蝇钓鱼。可能令人快乐，但感觉不一样。事实上我喜欢用假蝇钓鱼。在我很小的时候，我爸爸就教我如何甩杆。那是一种

很美的体验。但与学钓鱼相比，我花了更多时间努力学好经济学。你也是一样。我肯定你也有欣赏的事情，会为之花时间，而它们并无金钱回报。这些事情——读诗、听爵士乐、与朋友边吃边聊天——都是令人愉快的。但把严肃的时间花在有回报的事情上，也是美好的。”

“听上去相当唯利是图啊。”

“金钱是一个激励人的东西——我强调‘一个’这个词。即使网球赛的奖金大大减少，你可能仍然决定当网球运动员。我不会劝你改打高尔夫球，即使它能让你挣钱更多。我一直在上最后一节课时告诉大家，不要基于工资多少找第一份工作，当然我也不会劝他们找工资最低的工作。没有金钱和它带来的激励，我们将不知道如何服务大众。”

“你在说什么？”拉蒙被她荒唐的说法搞糊涂了。

鲁思问道：“我能给你讲个故事吗？”

“我能制止你吗？”拉蒙笑了。

“这是我丈夫与之合作过的另一位企业家，他叫戴维·科恩费尔德，以色列人，一个天才。他发明了一种激光设备，可不经开刀手术就击碎动脉上的斑块。它不是对每个人都有效，但一旦有效，就是一个奇迹。该公司经历了医疗设备公司遇到的典型的挑战，失去了资助，而且戴维几乎失去了对公司的控制权。食品及药品管理局的审批总下不来。这种设备起初的疗效非常好，但后来的临床疗效比较一般。审批最后终于通过了，产品也就开始卖了。经过将近20年的努力，在经历了激动和沮丧、高潮和低潮之后，公司终于上市了，每个员工都至少发了一笔小财，而戴维发了一笔大财。他有一天晚上来到我家，情绪非常低落。他直率地提到自己得了肝癌，已经没办法医治了，他还能活几个月。”

“啊，我的上帝。”

“让他沮丧的不是英年早逝，而是他所谓的浪费。他过去 20 年的生活只有一个目标，就是让自己的公司上市，并挣一大笔钱。他想的只是成功。他一直在思考什么？和他比起来，汤姆·沃森算是情绪稳定的人了。戴维的两个孩子已经长大了，但他和孩子很生疏。他的妻子已经和他离婚了。他把精力全投到公司上了。为了什么呢？为了他开的玛莎拉蒂跑车和放在车库里的莲花跑车？为了太浩湖畔的豪宅？那些算起来只是遗产了。而现在呢，要补救已经来不及了。”

拉蒙几乎自言自语道：“马上要死的人都觉得，要是过去在办公室工作的时间少一点就好了。很凄凉的故事。能说什么呢？没什么可说的。”

“我们想的和他不一样。肯尼后来和我们的一个朋友彼得聊了此事。彼得是我们历史系的教员，他有心脏病，而且是第一批接受戴维的激光设备救治的人。我们告诉他戴维快死了。他可以只写封信给戴维，感谢他的设备救了他。但是他和妻子打算邀请戴维来吃晚饭，而戴维则反过来邀请他们到城里最好的餐馆吃饭。最终，他坚持请戴维到自己家聚一聚。”

“聚得如何呢？”

“戴维第二天晚上来我家时，我们问他怎么样。他说很好——如果哭 3 小时算很好的话。”

“发生了什么事？”

“戴维到场时带了一瓶高级红酒，以为能和彼得夫妇度过一个安静的夜晚。然而，晚宴的参加者居然有四五十人。这包括彼得在历史系的同事们、来自教会的朋友们、从洛杉矶飞过来的儿子以及从波士顿赶过来的女儿、侄子和侄女们、研究生们。大家相互寒暄，边吃边聊。然后，他们让戴维坐在客厅的一把椅子上，大家挨个站起来哭着发言，讲述彼得——他们的朋友、老师、父亲和丈夫——活着和健康对他们意味着什么。而且，

好像这还不够似的，当聚会结束，大家都发言完毕，戴维该回家的时候，在场的每一个男人、女人和小孩又轮流长时间地拥抱他，并说了英语中最具魔力的话：谢谢你。”

“真美。”

“当戴维把这一切告诉肯尼和我时，他用不相信的眼神看着我们，并一再地摇头。他绝没有想到自己有如此的成就。”

“但他肯定知道自己的成就，他怎么会不知道呢？”

“你呢？拉蒙。你想过你给了那些爱看你打网球的人多少快乐吗？”

“真没想过，我知道我有一些球迷。”

“可不止一些。我问戴维他的公司去年治疗了多少病人。他噎住了，几乎无法回答。他最后小声地说大约4 000多人。我知道他在想什么。他在想象4 000个挤满朋友和家人的客厅是什么样子，一定是大家喜笑颜开，为自己珍视的人病情好转或寿命延长而高兴。对利润的追逐，使戴维为人们带来了欢乐、喜悦和感激。良好的济世愿望不是他的原动力，内省也不是他的原动力，他不会冥思该如何让世界变得更美好。我很高兴他没有把时间花在钓鱼上，那4 000病人的朋友和家人也很高兴他没有把时间花在钓鱼上。”

利润是有萝卜，亏损是大棒。

“所有经济学家都是推崇商业吗？”

“你指什么？”

“你总在讲高额利润如何如何，所有经济学家都推崇商业吗？”

拉蒙看到鲁思在极力抑制情感的喷发，这在当天是第二次了。人们有时候会误解她对商业和利润的看法，没有什么比这更让她寒心。但她没有马上回应，而是深吸了一口气镇静下来。

“我不推崇商业，甚至也不推崇利润。高额利润本身没有内在的好处。”

“但是你刚才说——”

“它是一个利润和亏损的系统。我希望不良的企业——运转不良或经营不诚实的企业——亏本，使其他企业能对释放出来的资本和资源做更明智的使用。大部分像戴维这样的企业家破产了，这蛮好。让他们破产去吧。

我希望不良的企业——运转不良或经营不佳的企业——亏本，使其他企业能对释放出来的资本和资源做更明智的使用。

我不希望企业的利润过高，因为这会使太多资本流入该企业。因此，学术界几乎所有的经济学家，包括我，都反对政府对公司的资助。政府应该停止帮助糖农、玉米种植者和钢铁制造商，因为这是以伤害纳税人和消费者为代价的。就让公司在互相竞争中自己保护自己吧。正是利润这根胡萝卜，及亏损这个大棒，共同创造了财富。而胡萝卜

及大棒之所以有意义，只是因为价格能让人衡量某个东西的价值。没有了价格、利润、亏损这些刺激因素，你就无法知道什么是真正有价值的东西。这不是很好笑吗？”

拉蒙说道：“什么？”

“王尔德说过，愤世嫉俗者是一个知道所有东西的价格，却不知道它们价值的人。聪明人也喜欢这么形容经济学家，仿佛我们是戴着绿色眼罩的、无灵魂的计算器，只对价格和金钱着迷。据说我们是唯利是图的人，要把成本和收益算得清清楚楚，一分钱都不差。但是，经济学不是有关金钱和价格的。经济学是有关如何从生活中得到最大收获的。因此，我告诉我的学生不要接受工资最高的工

王尔德说过，愤世嫉俗者是一个知道所有东西的价格，却不知道它们价值的人。

作，而应接受回报最大的工作，不论这种回报是金钱的还是非金钱的。而为了从生活中得到最大收获，你就要关注成本和收益。当你决定来斯坦福大学读书时，你就排除掉了迈阿密大学。当你选择网球时，你就放弃了棒球。当你和埃米一起做作业时，你们俩就不能一起干别的。一切事物都有一个价格。在生活中，如果不考虑做事情的成本——财务成本、人的成本、能衡量的成本，以及只能猜测的成本——你就只能过无意义的生活。当戴维·科恩费尔德选择研制激光设备时，他就不可能搞其他某种发明。有几千人为他的选择高兴。他做这一选择的部分理由是，他猜测这种激光设备会卖出好价格。价格给我们带来知识。如果没有这些价格，知识就不可能——不可能——得到。在埃米的班上，我们讲述了对知识的协调如何源于人们买卖东西的简单欲望。价格出现了，使我们——”

“我知道。价格使全球各地的人得以做专业化操作。某个公司生产雪松板，某个公司生产石墨，没有哪个人知道如何制造一支铅笔。”

“哇，你怎么——”

“我通常在 24 小时内就能做出一个提要。实际上，通常 24 分钟之内就能做出来，但是这一点别告诉埃米。”

“没问题。于是，当人们对价格做出响应，并做出买或卖的选择时，知识就在无人总负责的情况下在全球流动。但是——”

“知识在全球流动？你指什么？”

“关于如何生产铅笔的知识在全球扩散，很多人都知道了。它不是集中在某一个铅笔厂或政府机构。当世界上某个事情变化了，使人们想买铅笔的数量变了或石墨的供应量变了，买方和卖方就会用一种不同的知识来应对变化，而且这种知识也不必集中在某一个地方。铅笔、网球拍和所有使用石墨的产品都在那里放着，等待我们去享用，尽管最聪明、最熟练的

人对制造和稳定供应它们的知识仅略知一二。这是一个我们从没注意的、令人难以置信的事情。”

“非常令人吃惊。”

“最滑稽的事情是，经济学家并不知道一切东西的价格。没有人知道一切东西的价格。市场经济这个系统之所以运转良好，恰恰是因为我们要

知道的东西很少，这使我们得以专心干我们熟悉和擅长的事情。哈耶克称，这个引导知识和资源的价格系统是一个‘奇迹’。你听说过哈耶克吗？”

“是的。埃米谈起过。”

经济学家并不知道一切东西的价格。没有人知道一切东西的价格。

“有一个同样令人吃惊的事情，我们在课上还没有讲过。对全球买卖双方分散拥有的知识，价格并不仅仅是协调它，价格还产生并逐步扩大知

识，就像养鸡业的那些革新一样。经济领域的那些革新是经济成长和繁荣的源泉——是普通美国人生活水平提高 5 或 10 倍的源泉。谁在决定该学习、发现和改进什么？没有技术方面的铁腕总管，没有专家委员会决定哪些革新更重要一些。这可能使你认为，知识——商品生产蕴涵的专长、技术和工程设计——是人们对事物有新理解时偶然创造的。这就像我听过的一个广播节目。在这个节目中，打进电话的人要答复 20 道题，如果全部答对，可赢得去夏威夷度假两周的奖励。有一位打进电话的女士一开始全部答对了，她真是天才。前 16 道题她答得如同机枪打纸靶一样，干脆利落。”

“题很容易？”

“并不容易，很难。例如，你没听说过的国家的首都、1948 年奥斯卡奖的最佳女配角、NBA 球员拉里·伯德参加联赛第一年时的平均得分。

她真的把我镇住了。但第 17 题太难了——说出圆周率的前 10 位数。她说出了前 2 位数，然后就胡编了。她完了，就差那么一点。我在想，题这么难，他们永远找不到能全答对的人。然后换了一位答题者，还是问同样的问题。你猜怎么着？他知道拉里·伯德参加联赛第一年时的平均得分，他知道布基纳法索的首都叫什么。原来，他前面那位女士并不是天才，她一直在听别人如何答题，别人答对了她就记下来。每个人都不是聪明绝顶，但后答的人依靠前面人的知识，再加上注意听，就知道了不必自己亲自发现的知识。后答的人利用了前面人的知识。”

“好故事。”

“说到人对知识的征服，这个答题竞赛只反映了一半实情。现代的分工使人们的知识很少但仍像个天才。因此，21 世纪的人不比 100 年前的人更聪明，但今天的人掌握了前 100 年累积的全部知识。所以，那个广播节目使后答题的人显得比先答题者聪明。今天的人之所以比昨天的人挣钱多得多，这也是原因的一部分。具有讽刺意味的是，今天的工人比昨天的工人更有价值，尽管昨天的工人所拥有的知识更多。”

“站在巨人的肩上。那个广播节目为何只反映了一半实情？”

“它反映了一个事实，即我们能从前人身上学到东西，但它没有反映在生活这个谈话节目中，问题是如何决定的。生活这个谈话节目不是一个晦涩的难题问答比赛——只要你想出能改变人生活的点子，你就能获奖。生活这个谈话节目没有主持人提问和设奖，但在没有主持人的情况下，你仍然能分到问题和奖品。”

“那么，在生活这个谈话节目中，谁发奖品呢？”拉蒙觉得这个说法既令人吃惊又逗乐儿。

“他们把自己当奖品发出去。”

拉蒙呵呵笑了，有那么一分钟，他觉得和教务长坐着聊把自己当奖品发出去，是令人非常奇怪的事情。

“你有时间喝杯咖啡吗？”

“我有时间。你呢？”

“当然。”鲁思心想，说谎话可是越来越容易了。



第十章 便宜鸡蛋会创造更多的就业机会？

鸡蛋便宜了之后，人们可用省下来的钱买别的商品。这笔钱就是一种能把自己送出去的奖品。因此，当我们通过提高生产率或多做贸易使产品更便宜时，就意味着我们能获得并吃上蛋糕。我们可以买到更多的鸡蛋、iPod、人造髋关节，及其他能使生活美好的产品。



应该生产更省油的车，还是更薄的易拉罐？

拉蒙和鲁思走向图书馆旁边的一个露天咖啡馆，这里距离她在经济系的办公室不远。一路上，鲁思问拉蒙网球练得如何，以及他觉得今年夏天去温布尔登打网球成绩会如何。他们的谈话、手势和行走增添了校园的活跃感，而正是这种活跃感使斯坦福大学充满活力，人们在漫步，处处可见成群的学生骑着车飞奔，速度很快不会相撞，在拉蒙和鲁思这样的行人身边奇迹般高速掠过。除此之外，校园里常有成群的父母跟着学生四处溜达，那是学生志愿者在领着他们做校园游呢。拉蒙和鲁思走到咖啡馆后，鲁思买了咖啡，于是二人找了张桌子相向坐下。

拉蒙说道：“告诉我吧，把自己发出去的奖品是什么？”

“赢奖品基本上有两种方式——”

“能把自己发出去的奖品。”

“是的，耐心听啊，这种事情真的有。如果你能找到以更低成本生产产品的更有效的办法，你的利润就会上升，高出来的利润就是奖品。鸡蛋就是一个例子。鸡舍蕴涵的技术意味着革新者的利润提高了，至少在一段

时间内。或者，你可以提出一个新的生产方法，使产品尽管价格高了，但消费者仍然想买它。这样一来，你的产品卖价高于竞争者，你实际上就赢得了奖品。”

“例如——”

“iPod 取代了收音机和录音机，然后又被 iPhone 取代。隐形眼镜取代了普通眼镜，然后又被眼部手术取代。抗生素取代了蚂蟥。对旧技术的改

对旧技术的改进越大，你的产品涨价就越多，你的利润就越高，你的奖品也就更有价值。

进越大，你的产品涨价就越多，你的利润就越高，你的奖品也就更有价值。喜欢你的新产品的人越多，你的奖品的价值就越高。价格和价格带来的利润是创新者可着眼的路子，他们可以借此开发消费者喜欢的新产品，而且消费者不用直接传递知识给他们。就目前而言，有很多未领的奖品。

你可以开发电子设备用的更长效的电池，即可获得奖品。如果你能治好癌症，即可获得大奖。如果你开发无皱袜，那可能无法获得奖品。没有发奖人，这种利润和价格系统也不是人为设计的，尽管它可以让消费者告诉制造商和革新者自己想要什么。”

“如果这种利润和价格系统不是人为设计的，它是怎么来的呢？”

“它是自己出现的，自己产生的。而且由于它有效，它会一直存在，只要我们不打搅它，它是自发的。”

“但如果无人对这个系统总负责，如果没有主持人、革新部长，会出现很多错误。”

“当然。例如人们曾试图用可发姆生产鞋子。他们——”

“可发姆是什么？”

“一种人造皮革，它的发明者认为这是重大发明。他们解决了皮鞋的

2 个最大的问题——可发姆是防水的，而且很耐磨。这种皮鞋不用打油。可发姆比真的皮革‘还好’，但消费者不喜欢它，他们不喜欢它的外观。它看着像皮革，但你可以肯定它不是牛皮。它太亮，太完美，而且由于太防水，会使脚出汗。”

“那么，可发姆被证明是一种无用的东西。”

“是的。这个错误被纠正了，它从消费市场上消失了，但据我了解军队仍然喜欢它。它的发明者是聪明人，他不在意，而是努力发明质量更好的产品。”

“但那是一个小错误。由于没人总负责，会出大错误呢。由于公司只关心利润，大量资源被浪费了。”

“例如呢？”

“例如汽车，为什么汽车的节油率不能提高呢？”

“应该提高到多少？”

“汽车制造商可以很容易地设法提高到每加仑 100 英里。”

“每加仑 200 英里更好？”

“当然。”

“你肯定？”

“少用汽油总是更好。”

“如果真是那样，我们应该禁止汽车的使用，这样可以保证我们少用汽油。生活就在于交换。如果我们要汽车制造商生产更节油的车，那我们会得到更轻、开起来更危险的车。如果我们要求汽车制造商生产重量不变的车，我们就拿走了他们做事情的动力，使其不愿设法生产更轻的、用铝和钢更少的车。但我们实际上想要的，是让他们生产更节油的车，如果这样做值得的话。”

“生产更节油的车永远值得，不是吗？”

“不是。耗油率可以提高到每加仑 100 英里，但如果这辆车的生产成本是 20 万美元，那就不值了。没人会买它，因为这种技术的成本超过节油的好处。如果汽油的卖价很便宜，或能让车使用太阳能，那么，花数十万美元开发一款每加仑油耗跑 100 英里的车，就是一个错误。那样一来，为开发更节油的车而做的努力和花的时间，将证明都是无用功。”

“好，但是如今，只有在消费者愿意掏钱购买的情况下，汽车制造商才会生产更节油的车。”

“的确如此。”

“但是汽油的卖价太低了。当人们注意看节油带来的节约时，它就不值了。”

“的确如此。”

“经济学也有这个问题。它把一切都看成 1 美元对几美分的问题，但总有一些事情更重要。”

“太对了。但你指什么呢？”

“石油被用光，世界资源被耗尽。”

“但是，金钱这时候恰恰可以派上用场了。当石油变稀缺时，其价格会上升，从而鼓励人们少用石油。如果你不在意石油的价格，仍投入工程师、金属和其他宝贵物资来节约汽油，你就会节约汽油而浪费其他资源。节约了汽油，可是却耗尽了其他更有价值的物资。哪一个更重要，石油还是铝？”

拉蒙想了一会：“我说不好。它们都重要，都是有限的资源。”

“那我们应把更多资源用在何处？生产更节油的车，或生产更薄的易拉罐？”

“更节油的车。”

“如果生产更薄的易拉罐可节约几百万吨铝，而生产更节油的车只可节约几加仑汽油，那怎么办？”

“我回答太快了，我应该说看情况而定。”

“看什么情况而定？”

“看你是想节约更多铝，还是想节约更多汽油。”

“但是铝和汽油怎么比较呢？价值怎么换算？你如何决定？按重量？”

“不是。这样吧，与其节约1吨铝，还不如节约100万桶石油。与其节约1桶石油，还不如节约100万吨铝。”

“你肯定？”

“是的。”

“假设为节约100万桶石油，需用100万名全球最好的工程师干10年，而为节约1吨铝，只需1名普通工程师干1小时，这时候怎么办？”

“好，让我们把工程师的数量和质量固定下来。假设为节约100万桶石油，需用1000名工程师；而为节约1吨铝，也需同样多的工程师，那还是节约100万桶石油吧。”

“你肯定？”

“为什么你的提问听起来像偏题？”

“因为它就是偏题。关于用同样多的工程师节约100万桶石油或1吨铝，即使你能选择，你可能仍想节约1吨铝，而不是100万桶石油。”

拉蒙笑着说道：“我相信。怎么会那样呢？”

“因为我们可以用这些工程师开发太阳能汽车。这样一来，节约石油可能就毫无价值了。或者，如果我们能设法节约100万吨铝，那也不值得，因为我们可能已发明了塑料的汽水瓶。不断出现的创新改变了新产品的价

任何技术部长都不会
预见到经济中的所有变化。

值计算方法，你如何应对这些革新？如果与节约石油相比，节约铝需要的工程师必须是更高质量的，你怎么办？如果有人发现了一个大油田，储量
大，便于开采，那怎么办？无主持人的革新广播
秀会使用价格和利润这个方法，对以上情况自动
予以考虑。当铝更加稀缺时，其价格会上涨，使
节约铝更有利可图。如果你用来生产更薄易拉罐
的工程师更贵了，汽水装瓶公司付的成本会更高，
从而导致节约铝更没有吸引力。如果有人发现了
生产塑料汽水瓶的方法，对铝的需求会下降，铝
价会下跌，也会导致节约铝更没有吸引力。任何技术部长都不会预见到经济中的所有变化。任何主管革新的铁腕人物都不会掌握做明智决策需要的全部知识，即使他有 100 万台电脑。最好还是百花齐放，让最好的选择方案从错误的尝试中产生。”

“错误的尝试令人感到随机性很大。”

“那倒不是，它只是未经过完美的策划。自然选择是接受好的变化，而拒绝不好的变化。遗传突变是随机的，经济的进化不是随机性的，产品的变化也不是随机性的。知识和革新的产生，是因为企业家极力预见人们想买什么，以及什么产品能畅销。这使它比生物进化更专注。并且你的公司会取得进步，而不仅仅是生存。但大部分新公司会倒闭。其中一些新公司倒闭，是因为经营上有问题；还有一些新公司倒闭，是因为创始人和投资人误读了消费者给出的信息，或是因为竞争者有出人意料的举动。一个人或一群人怎么能组织整个

最好让价格和利润把
资源引到其价值最高的
地方。

系统呢？一个人或一群人怎么能决定何为改进呢？最好让价格和利润把资源引到其价值最高的地方。”

自发产生的汽车价格为什么会导致过多污染？

“但是你也承认，让价格和利润引导资源不一定总是导致最佳结果。”

“是呀，不仅有可发姆昙花一现这样的错误尝试，还有其他的错误。价格通过起起落落，起到了鼓励或阻止某种活动的作用，但它不一定总是包括你希望列入的所有信息。开车污染了人人都要呼吸的空气。司机支付了汽油费和汽车磨损费，但忽视了汽车喷出的有毒物质。自发产生的开车价格，导致了太多的污染。”

“那被称为市场的失败，对吗？我在经济学课上学到过。”

“对。发明这个术语的人是指，在这种情况下，人人谋求自己的利益导致了我们不喜欢的结果。”

“但是政府可以改善局面。”

“它可以，但有趣的问题并不是它是否可以，而是它是否愿意。”

“请解释。”

“市场不是完美的——价格和利润提供的激励不是完美的。让人们有买和卖的自由，并不只是导致完美的结果。竞争能使价格下跌，但竞争有时候迟迟不出现，因为竞争者进入市场有障碍。但是，为什么就认为政府可以改善局面呢？政治家们面临的激励也不是完美的。我相信有一些政治家——可能是大部分政治家，都想使世界更美好。但我知道，他们在意的不仅仅是这一点。政治家

市场不是完美的——价格和利润提供的激励不是完美的。

们还在意重新当选和权势。因此，他们经常对特殊利益集团做出响应，而不是做正确的事，特别是当正确的事尚未明确定义或易于看清时。可发姆和滞销的福特 Edsel 汽车昙花一现，邮局和乙醇补贴、农业价格支持和公立学校，则将永远延续下去。”

“但你也承认了，让人们自行其是有时会导致污染一类的灾难，并且有时需要政府来改进我们个人做的选择。市场不是完美的。”

“是不完美。我不是无政府主义者。政府能办很多事情，例如产权和合同的管理、空气的净化。但不要把政治家浪漫化，他们也是人，和我们其他人一样。”

“但是，鲁思，你把市场浪漫化了！”

“有可能，但它值得某种浪漫化演绎。”

“你如何做到合乎情理呢？”

“这只看不见的手很难想象，毕竟，它是无形的。对事情不干涉，让人们随心所欲和按梦想行事，这似乎是让世界更美好的最后一个办法。因此，大部分人自然倾向于让政府来改善局面，似乎管理某事总是比放任不管好。但事实并非如此。我认为，如果更多的人

理解未经管理、协调、组织、设计的行动的优点，那么世界将变得更美好。”

“我不知道，鲁思。如果社会只以利润为标杆来做重要决定，那似乎是一个错误。”

“如果以利润为标杆来决定度假地、结婚对象或生活方式，那是一个可怕的办法。如果只以利

润或金钱为生活标杆，你的灵魂就会枯萎和死亡。什么样的笨蛋会娶愿意接纳自己的最富有女孩？但如果经济不以利润或亏损为标杆，就会造成很

如果只以利润或金钱为生活标杆，你的灵魂就会枯萎和死亡。但如果经济不以利润或亏损为标杆，就会造成很多苦难。

多苦难。即使戴维·科恩费尔德是一个圣人，如果没有利润作为动机，他也不会花那么多时间开发激光设备。那工作太艰难了，个人的牺牲也太大了。你再来一杯咖啡？”

为什么人们排着队等待受压迫？

拉蒙从椅子上站起来，摇摇头，来回踱了片刻，然后又坐下来：“我仍然认为你把利润有点过分浪漫化了。生产更多的激光设备来治疗心脏病，这个理由很容易讲；也可以抽象地谈论知识或人的创新设计，这些都很好。但你忽视了利润动机如何破坏人的生活。利润第一、人第二，导致公司为寻求最大利润而裁员、把工厂设在海外、业务外包等。甚至，你讲到养鸡业用两个人就能养那么多鸡，这就意味着工作岗位的减少。这种情况一定在经济的各行各业发生着。”

鲁思对他的激情很赞赏，说道：“哦，当然。与 50 或 100 年前相比，我们在用人数量大大减少的情况下，生产了更多的汽车、钢铁和鸡蛋。20 世纪的经济故事，就精华而言，就是工人的生产率更高了。达到这一效果的一个办法就是，把生产流程中的人撤出来，并以机器取而代之。”

“因此，财富的整个过程是无情地驱动着的。你设法用机器代替人，以此来降低成本。你通过裁员来获得在商海中的生存。除了那些获得更高利润的企业以外，这怎么能让其他人感到世界更美好呢？你声称繁荣是广泛的现象，但当工人们面临机器的竞争而不断失业时，广泛的繁荣怎么可能呢？”

“你把劳工市场看成和随音乐抢椅子一样了。”

“随音乐抢椅子？小孩子的游戏？”

“是的。比如说 10 个小孩在生日会上把椅子摆成一个圆圈，然后放音乐，孩子们站起来在圈外绕着走，然后你拿走一把椅子。当音乐停止时，每个人必须坐在椅子上。但椅子已经少了一把，不够分了，这意味着越来越多的人要离开这个游戏。鸡蛋的故事，使就业市场听起来像随音乐抢椅子，不是吗？养鸡公司、饮料装瓶厂、汽车制造厂、农商公司都一直在设法减少雇员数量。椅子在一把把减少，根本不够分了。失业大军很快就出现了。你是这个意思吗？”

“被淘汰者只能坐在圈外，圈内的胜者有蛋糕吃，而圈外的人只能偶尔拣点儿残渣。我没说错吧？”

“一旦工厂采用设计得很聪明的机器，减少了工厂所需的工人数量，这就意味着可用更少的人生产更多的产品。这是生产率的提高，但它也释放了资源，使人们能生产新产品。所以，这不仅仅是产品更便宜的问题，它是新产品，新服务的爆炸性增加，并导致就业机会大大增加。电脑业、娱乐业、医疗保健业都是 30 年前不存在的，更不必说 100 年前了。如果生产率一直不变，我们就没有足够的人来构思、设计和生产新产品。”

“讲得好，但只有有工作的人才买得起那些新产品。你怎么知道新工作等同于失去的老工作？那些老员工如何才能拥有新工作需要的技能？”

“有些人学不了新技能，有些人处于不利地位，有些人只好干工资更低的工作。但很多人的生活水平提高了，选择也更多了。他们的孩子能基于自己的梦想和技能闯世界。就业市场的巨变制造了机会。而且，新出现的就业机会大大多于失去的就业机会。”

“你能举个例子吗？”

“可以。美国在 1900 年约有 3 000 万个就业岗位。100 年之后，我们的就业岗位超过了 1.3 亿个。美国每年新增的就业岗位几乎都超过上一年。

在 100 年内，就业岗位增加了 1 亿个！在这一过程中，很多就业机会消失了。有的工厂会解雇工人，或在工人退休及辞职后不招新工人。有的工厂会迁到墨西哥或印度去。这些就业机会消失了，当地的报纸都会重点报道这些事件。能抢到的椅子越来越少了。”

“的确是。有什么好消息吗？”

“劳工市场与抢椅子游戏不一样。就业岗位的数量主要取决于求职者有多少。在 20 世纪的大部分时间里，美国的求职者数量一直在增加。因此，除了萧条或衰退的那几年，每年新增的就业岗位都多于消失的就业岗位。当更多妇女在 20 世纪后半叶走入就业市场时，她们抢了别人的椅子吗？没有。她们带来了自己的椅子。20 世纪最后 20 年是外来移民大量进入美国的阶段。这个阶段的失业率上升了吗？没有。面对新移民的大量涌入，老移民的就业机会减少了吗？没有。这就是生产率的矛盾之处。两个农民养 80 万只鸡，总是好于 1 000 个农民养 80 万只鸡。这样一来，可省出 998 个农民去干别的活使世界变得更美好。我们在摧毁就业岗位的同时，自己变得富裕起来。那 998 个农民既不会死掉也不会饿肚子。他们会在新公司找到新工作，或在因鸡蛋成本下降而扩大规模的公司找到新工作。”

“鸡蛋便宜了为何能制造更多就业机会？”

“鸡蛋便宜了之后，人们可用省下来的钱买别的商品。这笔钱就是一种能把自己送出去的奖品。因此，有独创精神的企业家总是极力开发新产品，以便拿到这些奖品。没有鸡蛋和其他几百万种产品的降价，买新产品就意味着放弃老产品。当我们通过提高生产率或多做贸易使产品更便宜时，就意味着我们能获得并吃上蛋糕。我们可以买到更多的鸡蛋、iPod、人造髋关节，及其他能使生活美好的产品。”

拉蒙显得愤怒了：“但是‘我们’是谁？当然，富人变得更富了。但

是美国是什么样的国家？什么样的残忍制度会如此惩罚穷人——通过让穷人失业来促使工厂主和股东更富？这是卑鄙的。这整个思路都是完全不讲道德的——让工人失业，从而使股东和高级经理赚更多的钱。好，可能工人们是保住工作了，但是，他们的工资降低了。举一个例子吧，那台能治心脏病的激光设备，谁用得起它呢？有医疗保险的人。但是，大盒子公司这类大公司却想方设法使其雇员买不起医疗保险。为什么呢？因为利润，就是你很看重的利润。利润迫使工资和福利下降。这就是你喜欢的低价格的代价。达到低价格的唯一办法是低工资。你对低价格的迷恋有一个隐藏的成本，就是低工资。因此，大盒子公司才如此危险。许多失业工人最终是在它那里找到工作的。”

“我以为，你厌烦该公司是因为它价格高。”

“在地震那天晚上，它是涨价了。但在其他时间，它的价格太低了，它总是把价格压低。”

“听上去挺好啊。”

“但它总是先把工人工资压低，以此达到把价格压低的目的。”

“那是倒过来看。”

“你指什么？”

“大盒子、沃尔玛一类零售商之所以价格低，是因为它们设法使技能相对低、工资相对低的工人达到较好的生产率。竞争迫使它们把产生的节余传递给消费者。它们雇员的工资低于美国的一般工人，因为他们没有足够的技能。如果这些零售连锁店不存在，你认为这些雇员能有奇迹般更好的工作吗？他们能为更善良、更不贪婪的雇主工作吗？你认为这些工资低于一般人的美国工人不幸运，碰巧被渴求利润的公司雇用，而另一半人则幸运地为善良的公司工作，是吗？要说起来，沃尔玛及和它类似的零售商

（如塔吉特、大盒子、好市多）已通过增加顾客对自己的需求，增加了低技能工人的工资。沃尔玛创始人山姆·沃尔顿开创了一个商业模式，使低技能工人的生产率提高了，这增加了他们的工资。”

“鲁思，你怎么能说沃尔玛或大盒子公司的存在对其员工有好处？你不认为大零售商为追求高利润压低了雇员工资吗？”

“它们倒是愿意那样做。同样，每个企业的每个员工都想多挣钱，不论这个企业多么慷慨、有爱心或者残酷、贪婪。那些大零售商倒是愿意那样做，但是不能。它们怎么能呢？”

“你是要说它们没有使商品的价格下降？”

“它们做到了这一点，而且价格的降低有利于无数消费者，其中很多人是穷人。公司可以把价格降到比竞争者还低，或把自己员工的工资涨到比竞争者更高。但它不能随意地涨价，或随意地降低工资，否则会失去顾客和工人。这就好比我要卖房想要个高价，只是为退休多攒点钱。”

“埃米讲过你卖房子的事。但你只是一个房主，而沃尔玛是一个庞大的公司。”

“并不是这样，它的雇员仅有 100 万多一点。”

拉蒙面有困惑之色：“仅有 100 万，你认为这是一个小数字？”

“虽然不是一个小数字，但只是美国公司员工人数的约 1%。如果在帕洛阿尔托‘仅’有 100 栋独立房屋出售，你认为我能因为仅有 99 栋房屋竞争而加价吗？如果沃尔玛把员工工资降到比竞争者低，谁还会为它工作？当沃尔玛开新店时，去求职的人会排起长队，为什么？为什么人们会排长队等待受压迫？沃尔玛的员工有很多都觉得在该公司工作不赖。对他们这些人来说，那就是份好工作。”

“在我认识的人中，你是唯一认为沃尔玛对美国有好处的人。”

“不，我认为，能产生沃尔玛的程序对美国有好处。”

“一码事，不是吗？”

“根本不是一码事。如果沃尔玛在质量和价格上无法与竞争者抗衡，那我希望它停业。它将来某一天可能会停业，正如它之前的许多竞争者一样。”

拉蒙沉默了，想了想她的话有多少是有道理的，他注意到一只蜂鸟在篱笆上空悬停了片刻。接着，那只蜂鸟迅速地飞走了，到别处采蜜去了。

拉蒙说道：“好，就算我能接受你的观点。但沃尔玛的员工也有很多人报酬比较低。你愿意做什么来帮助他们？”

“我知道我不能做什么。我不会关闭沃尔玛，或不让它扩大规模，或强迫它提高工资或者医疗福利。这些做法即使是有良好意愿的，也会最

终伤害你想帮助的人，因为招募员工的成本更高了。而且，这些做法不一定总是有良好意愿的。这些做法主要是竞争者在推动，因为它们想坑害一个成功的对手。以下选择方案对公司是有害的——不是设法更好地取悦顾客，而是去首都或州府游说政治家们给你一个人为的优势。此外，这整个做法实际上是向后看的。我们不应该强迫

我们不应该强迫或游说沃尔玛提高工资，而应该设法让技能低的工人提高技能。

或游说沃尔玛提高工资，而应该设法让技能低的工人提高技能。就帮助穷人而言，这才是更好的办法。”

“与此同时呢？”

“与此同时，事情比你认为的要好，甚至是穷人也分享到了繁荣的好处。我们可以看看数据，我认为它会使你吃惊。”

鲁思邀请他去办公室坐坐，她知道这是一个赌博，但她冒了个险，因

为她估计拉蒙仍然感兴趣。令她高兴的是，他同意了。他们去了她的办公室——不是教务长办公室，因为她知道自己耽误了几个会议，一定有很多困惑及愤怒的电话留言在等她，因此她带他去了自己在经济系的办公室。他们在电脑前坐下，她给他看了调查数据，都是有关不平等和流动性的，以及人们的生活水平是上升了还是下降了。她展示了政治左翼和右翼如何通过种种办法把辩论扭曲——玩辞藻，如选择“全家收入”或“家庭收入”、“工资”或“薪酬”，为分析选择一个合适的开始日，忽视通胀或对通胀做错误度量。看了调查数据之后，拉蒙已得到很好的介绍，了解了统计数字是如何被使用及滥用的。最后，在做1小时提问后，拉蒙站起来要告辞了。

他问道：“我能再问一个问题吗？”

“问两个问题都可以。”

电话响了，鲁思扫了电话一眼，脸又转向拉蒙，好让他知道她不会接电话。

“如果我理解了你今天讲的东西，你的意思是，美国之所以有今天这样的生活水平，是因为利润和价格激励了企业家和有创造精神的人，使他们能努力发现民众喜欢的新产品。我这个总结正确吗？”

“我都总结不出来。”

“那么，如果技术和知识是达到繁荣的关键，为什么各国不是一样富裕？古巴、加纳、叙利亚、秘鲁都可以购买你提到过的电脑化鸡舍。技术在各地都可以买到，但国家仍然是有穷有富。如果竞争压低了价格，从而对消费者有利，那为什么墨西哥的消费者富不起来？为什么我妈妈现在的生活水平高于她在古巴时期的？”

使拉蒙变激动的做法奏效了，他不再充满愤怒，而更好奇了。他希望搞明白一切。鲁思真想捧住他的脸亲吻他，但她克制住了自己，只是对他

笑了一下。

她说道：“如果我能有答案给你，我就能得诺贝尔奖了。但是我能告诉你答案的最初部分。富国拥有更多的实体资本，如机器、工厂、电脑。富国的人们拥有更多的人力资本、更多的知识以及利用实体资本的技能。富国的政策鼓励人们承担风险，也鼓励这两种资本的积累。在富国，经济控制权和政治权力是分散的。在穷国，更可能是恶棍在管理，而且他们能捞就捞。以古巴和叙利亚为例，它们不允许以上两种资本的积累，不允许使工人生产率提高的外国投资。恶棍的存在使人无法承担风险。较穷的国家更可能有集中的经济利益集团，它们抵制任何会带来竞争的变革。日本的零售业或阿根廷等国的整个经济就是这样。你知道吗，阿根廷在1920年是全球最富的国家之一。什么问题呢？有些人喜欢担心在美国是富人制定一切规则，但他们从未研究过阿根廷。据我猜，阿根廷1920年的首富家族如今依然最富有，而且和美国的首富家族一样奢华。差别在于，该国的首富家族并不多，而且他们抵制一切有可能通过竞争均贫富的变革。富国有更开放的边界，允许产品、服务和人员自由进出。较穷的国家更可能限制贸易。自给自足是走向贫穷之路。更好的做法是，利用他国民众的技能，买进你无法有效生产的产品。富国实行法治，民众可以买东西或做交易，同时知道交易的成果不会被强行剥夺。尤其是，富国有一种人要互相信赖的文化，不一定把一切都写入合同。如果我要用一句话总结，那就是富国有更多的自由——更多的革新自由、更多的竞争自由、更多承担风险的自由、更多失败破产的自由、更多贸易自由、更多——”

电话又响了，鲁思这回看了看手表。快下午两点了，午饭时间都过了。她错过的会议可不少了，超过了她的预期。就是最好奇的学生谈论和思考经济学也得结束了。可能最好是让拉蒙休息一下了。她拿起了电话。

“我是鲁思·利伯。”

对方是鲁思在教务长办公室的助理，说话又急又快。你没事吧？你哪里啦？你手机坏了吗？州长下午2点要来见你，你不在办公室怎么办……

州长是鲁思80级的校友，人蛮好的，虽然不像前任州长那么幽默，但鲁思总是乐于见他。当然，她会马上回到办公室——如果快点儿，也就3分钟。她放下电话，深呼吸了一下，又看了看手表，已经下午1点56了。

“拉蒙，我有个急事，马上要走。这里有几本书你拿着看看。”她快速走到书架前抽出三本书。

“我不应该拿。”

“拿着吧，送给你了。反正我要装箱运走的，很快就要给它们找个家了。”她挥挥手，指了指满屋的书。

他说道：“我不能拿。”但她硬把书塞到了他手上。

她一边朝门口走一边说：“你多待一会吧，临走把门关上就行。抱歉，我要赶紧走了。”她都走到走廊上了还回头喊着。一拐过转弯处，她就跑向楼梯。不能让州长等她。她思考着万一校长发现她上午没上班该和校长说什么。偶发的老年健忘？一系列偶发的老年健忘？她决定还是讲实话——她在对一个学生做工作。用4小时做工作？哦，他不是普通学生。有这个解释就够了。如果她把真实想法告诉校长，他一定不会相信她。

第十一章 什么在指挥一切价格和谐共处？

为什么我们有的人成了素食者，或运动狂、久坐沙发不运动的人、吉他演奏家、园丁、工程师、教师，而我们所需要的一切产品和工具正等待我们去拿，并且我们不必讲明自己要选择什么？谁在指挥大家共同确保所有的梦想都和平共处？



拉蒙一想到自己有这样傻的想法，就感到害臊，但他仍然觉得，大学毕业之后的生活就像打网球一样。你必须知道何时上网打，何时退网打。你必须紧紧盯住球。也许不像打网球，差远了——可能像网球锦标赛。不管你是高级种子选手还是普通种子选手，你都有机会拼一下。生活就像网球赛开始之前的更衣室。即使是最伟大的选手，穿裤子也要先穿一条腿。现在，他真的好运连连。可能生活根本不像打网球——打网球时没有爱情，但在生活中，爱情涉及一切。这样行得通吗？不，他觉得糟透了，比糟透了还糟。

这一天是周五早晨。毕业日是在周日，可是他还想不出该如何为毕业演讲结尾。对演讲的其他部分，他是很满意的。该演讲会给鲁思造成麻烦，但他认为，也只能如此。虽然这个女人已和他聊过好几次了，但她和他并不熟悉，为什么不能停止想她呢？他不可能信服她的理论，他不可能只为了让她高兴就放弃信仰。然而，他的演讲是一个机会，可以弥补那天抗议时的过激行为，也正好可以清洗来自学校赃钱的污点。最后，他将能自己控制一切，而不会有“坏天气”及其朋友的欺骗行为。

先不想演讲结尾了。反正还有几天呢！可能出去骑一会儿车，头脑就

会清醒。先放下演讲的事，骑车上山吧。他沿 Page Mill 路往西骑，直奔帕洛阿尔托附近山上的一个公园。这段路骑着很累，但山顶的风光很好，值得这样做。他奋力猛蹬，骑到了山顶，放眼望去，后面是海湾，前面就是大海了。激烈的运动，使他很快就不再想抗议、价格，甚至连鲁思·利伯也不想了。他在山顶找到了那个公园，骑到了看景最理想的那个长椅处。他和埃米喜欢在这里观景，下面就是海湾，可以看到学校的校园、胡佛塔、海湾的水面、桥梁以及海湾那一边的山丘。他感到自己的手机在振动，掏出来一看，是妈妈打来的，一定是妈妈想核实她明天坐飞机的事情。

他用西班牙语说道：“嘿，妈妈，什么事啊？”

妈妈在反复大嚷着什么，只能听到背景音乐声，乱糟糟的，其余的什么都听不清。

“我听不清。你没事吧？”

她尖叫道：“他死了！他死了！”

“谁死了？”啊，上帝！是埃杜瓦多舅舅？他一直在病着，拉蒙骑到了路边，“对不起，妈妈，对不起。”

“对不起？为什么要对不起？他死了！卡斯特罗死了！”

“卡斯特罗！我还以为是埃杜瓦多舅舅。”

“埃杜瓦多舅舅？他在这儿喝酒跳舞呢。”

他们聊了一会儿。这是一场超现实主义的对话。拉蒙离妈妈有 3 000 英里远，身边的环境宁静并且郁郁葱葱，并未受到古巴时局变化的影响，而这变化已使妈妈和所有亲戚都大为震惊。他和妈妈聊完之后，坐下休息了一会，然后翻身上车向宿舍骑去。

拉蒙的手机又在振动，掏出来一看，是埃米打来的。

“嘿。”

“你没事吧？”

“出了什么事？”她听上去很焦急，几乎是疯狂的。“急死我了。”

“你在哪里？”

“我在骑车，大约 30 分钟后到家。你在哪里？”

“我在你公寓外面。我昨晚把一本书忘在你屋里了，今天来拿，但是接近不了前门。街上全是人，校园警察来了，电视台的摄制组来了，带大天线的转播车也来了，福克斯、有线电视新闻网、ESPN 等电视台都来了。每一个本地的电视台都开来了一辆卡车。你肯定没发生什么事吗？你知道这些人为什么来你家门口扎营吗？”

“想不出来。我最近没拿过网球赛的冠军，也没在抗议活动上演讲。今天只是极普通的一天。但是卡斯特罗死了，我妈妈刚打电话告诉我的，她一说起来就没完——”

“就是这件事。”

“什么？”

“那些电视台的人，来你家门口扎营的人，都是等你的。他们想报道你的反应。”

“为什么他们想采访我？我只是斯坦福大学一个打网球的学生。谁会在意我的想法？我妈妈就不同了，记者能很好地引述她的话。我与卡斯特罗没有任何关系，我 5 岁就离开古巴了。那些电视台的人来采访一定另有原因。可能是公寓楼上哪个男人精神崩溃了，于是就——”

“拉蒙，清醒一下吧。你不明白吗？你是世界上最有名的古巴人，起码至少是在世的最有名的古巴人。过去是留大胡子叼雪茄的卡斯特罗最有名，但他现在不在世了，于是轮到你了。除了美国总统外，你是记者最想采访的人。”

拉蒙好半天没有说话。埃米起初以为他的手机没信号了，那是在山区，可能信号弱。然后，她听到了他奋力蹬车时的喘息声音，显然，她的说法打动了她，他明白她说得对。

“我们能见面吗？找个安静的、不容易认出我的地方。”

她想了一下。

“去湾地公园吧。”

“好极了。我大约用 45 分钟就可以赶到。在那里，只有老鹰认识我。在‘自然中心’汇合吧。”

于是，在这样一个工作日的上午，埃米和拉蒙独自在湾地公园这片湿地漫步。燕子在俯冲和上下翻飞，并不留意公园里这两个孤独的游客。埃米和拉蒙靠在公园中央观景台的栏杆上，眺望着海湾对面的山峰。

“那么，你感觉如何？”

“奇怪，我很少想到卡斯特罗。我妈妈恨他，但我一直觉得我爸爸肯定认为他不错，否则他不会一直待在古巴。”

“你妈妈和你讲过那仇恨吗？”

“没有，她不喜欢谈论那个。可能他们为此争论过。我一直好奇那是否与我有关。”

“假设你是你爸爸。你被全国人民爱戴，被政府严密监视。你有一个年轻的妻子，而她很快要生孩子了。你会愿意迁往一个新国家吗？”

“并在棒球联合总会的比赛中能否打出一记快球。”

“那可非同小可。但其他事情也很重要。从知道他留在古巴这件事上，你能讲出多少道理我不知道。你多久想到你爸爸一次？”

埃米拉住他的一只手。他们不再说话了，只是在观察鸟。

“你好奇过吗，假设你妈妈没离开古巴，你的生活会是什么样子？”

“当然。美国有很多东西我不喜欢，但这里也有太多的东西我在古巴体验不到。”

“例如？”

“例如网球。网球在古巴不是重点项目，我如果在古巴大约会成为棒球运动员。谁知道呢，也可能搞田径。我会喜欢吗？有可能。但我想大约不会特别痴迷，不会像我对网球一样。”

“其他呢？”

“这里的生活更轻松，有时候我担心是否太轻松了。但我知道，轻松通常是很好的。”

“其他呢？”

他笑着说：“像什么？”

“哦，我不知道，任何事情，美国的洁牙线至少更好。我肯定，你能想到其他在古巴不会有的东西。”

“真的想不到。”他说完后转身吻了她，这是一个深深的吻，“唔，除了金发女郎——名叫埃米的金发女郎。在哈瓦那可没有那么多名叫埃米的金发女郎。”

“你认为古巴现在的局势会怎样？你认为形势将会变化吗？你希望看到什么变化？你想对新闻界谈此事吗？或在毕业典礼上谈此事？人们就想听你谈论此事。”

“很难知道下一步会发生什么？它似乎是一个转折点，有可能，如果形势真的发生变化，如果古巴有了某种自由，我想妈妈可能会迁回去。”

“你呢？”

他耸了耸肩。这件事太梦幻了：“难以想象。与此同时，我有一个更急迫的麻烦——对我公寓扎营的人我该怎么办？”

“我也不知道。但我想我认识一个人，她一定能帮你。”

鲁思坐在阳台上，一边喝咖啡一边玩着报纸上的填字游戏，同时她还在等一个电话。5个字母，某个墨西哥女演员。她想不出来，可能她需要多出去看看电影了。她又想到了她喜欢的那个网球运动员，以及他即将在毕业典礼上做的演讲。斯坦福大学的校长曾来过电话提醒说，鲍勃·巴克曼马上要来参加女儿的毕业典礼，并问她是否计划借此机会和他敲定新建跨学科中心的事情。

他的女儿！鲁思已经忘了科迪莉亚·巴克曼。真是一团糟。如果在巴克曼参加毕业典礼时，拉蒙的演讲扎了大盒子公司一刀，那她甭想拿到公司的捐款了，以后也甭想了。她该怎么办？唉，这仅仅是一笔钱的事情。但是，这可是一大笔钱啊。

此外，她进一步琢磨了拉蒙的情况。就人与人相处而言，他比鲍勃·巴克曼有意思多了。而且，作为斯坦福大学的校友，他有潜力变得至少和巴克曼这类CEO一样有影响。至少，在为自己的不作为找理由时，她是这样告诉自己的。不重视他是愚蠢的。她告诉自己，别乱想了。还是想那个墨西哥女演员吧，第一个字母是H。不行，猜不出来。她放下报纸，这时正好看到拉蒙和埃米从侧院进来了。

拉蒙说道：“抱歉，很冒昧地进来了。你的电话没人接，按你前门的门铃也无人应。”

“没什么事情吧？”鲁思判断一定是发生了异常的事情，他们才会不请自来。

埃米说道：“卡斯特罗死了。”

“我知道，我在网上看到了。”

“这件事情给拉蒙造成了一个小麻烦。”

埃米解释了媒体在拉蒙公寓门前扎营的情况。

鲁思说道：“这也把我的生活搞复杂了，当然，现在平静一些了。”

埃米问道：“出了什么事情？”

“我们主要的开场演讲人来不了了，她是前国务卿。总统要就古巴问题咨询她的意见，谈‘机会窗口’的事。因此她去华盛顿了。她不能保证可以及时回来，我现在正在等她的电话。”

“你怎么办呢？”

“我和校长说了，应该就让学生演讲代表一个人讲，多给他一点时间就行。他很有明星的风范，而且人人都想听他演讲。你上了头版没问题吧？我估计你已经习惯了，而且我估计你的演讲稿已经写好了，是吗？”

“大部分写好了。我一直不知道怎么结尾，这下解决我的问题了，我再添点关于卡斯特罗和古巴的内容。只要我的演讲时间不增加一倍就行。”鲁思摇头表示不会增加一倍。拉蒙说道：“我现在最大的问题是如何进入我的公寓。”

“你为什么今天下午不在行政楼开个记者招待会呢？比如说下午2点钟，也就是3小时之后。这样你还有时间酝酿和写完演讲稿。电视台晚间节目组的人会高兴的，因为他们可以拍到今晚用的录像带了。我会派媒体关系科的人到你公寓帮你推敲文字。这样一来，你公寓门口的人就少了。”

“如果是开记者招待会，我应该穿比套头衫更正式的衣服。但我在网球中心存有还算正式的衣服。”

“我们会帮你推敲稿子。我会给杰夫·雅各布森打电话，他是我们大学的写作高手。”

“你不必那样做。他不必过来，这是我的问题，我能解决——至少我

觉得我能。”

“我相信你能。但是你看，卡斯特罗的死必然是今晚新闻的头条。记者会采访国务院或白宫的官员，会在小哈瓦那采访街上的行人，还会采访你。你接受采访的画面将被无数电视观众看到。屏幕上的字幕会显示你的名字，会说明你是斯坦福大学的。这就是杰夫工作的一部分。他很棒，非常棒。他可以帮你表达最细微的情感。相信我。”

拉蒙感到，自己已经相信她了。

她鼓励说：“来吧，我和你一起走。我反正要和杰夫商量毕业典礼的一些细节。”

在杰夫·雅各布森的帮助下，拉蒙拟定了自己在记者招待会上的开场白。然后，雅各布森帮他做排练，模拟了记者有可能问的问题。排练结束后，拉蒙去了鲁思的办公室，感谢她提供了帮助。

“这是我的荣幸，拉蒙。我很想和你多聊聊。看你在电视上打比赛没用，比不上和你聊天有趣。”

“永远乐观吧。谢谢你的信任，我也会想你的。”

“保持联系。你看了我给你的书后发个邮件给我。”她低头看看手表，“唔，你走吧，下午2点之前你还要回来呢。”

她说得对，他该走了，但是他的内心十分惆怅，还是问了那个一直困扰他的问题。

“鲁思教授，你为什么这几周一直找我谈话？你为什么使我成了你的学生？”

她笑了，她没想到他会问这个问题，但她已想到他可能会好奇这一点。她深深吸了一口气。

“我想让你了解一点关于经济繁荣的知识。我们人类和其他动物非常

不同。”

“是的。我们打网球，它们不打。我们学习经济学，它们不学习。我们——”

“我想到过一些更有意思的区别。我们有梦想，它们没有。我们会想象。我们会为未来做计划。我们存钱、投资。我们为明天更伟大的目标而限制今天的享受，而且理解为什么这么做。乔纳斯·索尔克梦想治愈小儿麻痹症，弗雷德·史密斯梦想有办法把包裹一夜之间送到，史蒂夫·乔布斯梦想有办法把两万首歌放入你的口袋。汤姆·沃森依据梦想生产了那金黄色的小玩意，而它是互联网的关键零件。戴维·科恩费尔德依据梦想生产了激光设备，并用它救治生命。有梦想的不仅仅是企业家。我们也有梦想。例如，无数美国人现在努力过比以往更健康的生活。他们决定多运动，而且吃质量更好的食品。你就想想吧，为了让这些计划和梦想实现，要有多少事实实实在在地发生才行啊。杂货店里的新型食品；新型的跑鞋、网球鞋、步行鞋；用新材料生产的、透气性更好的新型服装；新型的运动器械，与新型运动器械配套的录像片；新型的自行车；更多的网球拍，以及新型的网球拍；生产这些产品的工人、销售及宣传解释这些新产品的员工。一支由工人和创新者组成的大军迅速开始行动。一方面是想多运动而且吃质量更好食品的民众；另一方面是努力要通过满足这些愿望挣钱的企业家，双方的计划正好吻合。”

“这当然是好事。”拉蒙插了一句。他不明白她的话是什么意思。

“但是谁来确保这些梦想和愿望与这些计划和行动不互相冲突，或与其他同时存在的几千个梦想和计划不互相冲突？谁来确保可动员所有资源——工人和原材料——来保证其他经济领域的生活不受到严重扰乱？谁来解决在土地问题——用多少土地来生产有机食品或垃圾食品——上的争

我们身边的这种隐形的和谐，其根源是什么？

端？因为也存在更多的及更好的垃圾食品。我们生活的这个世界真是多姿多彩。你可以买到有机牛奶和4种口味的薯片！有些美国人梦想有更健康的生活，但这不妨碍那些电脑游戏痴迷者的梦想。有些生物化学家甚至有了新办法，可以降低久坐沙发不运动者的胆固醇含量，这样，他们就不必为缺乏运动付出太大代价了。谁确保有足够的生物化学家以及足够的工程师来操作那些激光设备？谁确保了耐克公司能获得制鞋所需的一切橡胶、织物和工人，而其他制鞋公司则在某电视广告使高跟鞋流行后到处找原料和工人？在激光美容店不断开张的同时，谁让戴维·科恩费尔德开发了那个激光设备？为什么似乎总有很多东西我们很想得到？为什么一切都不必经过打斗、混乱和骚动？我们身边的这种隐形的和谐，其根源是什么？”

拉蒙没有说话，她的激情使他说不出话来，他等待她继续说下去。

鲁思继续说道：“谁是梦想的编织者呢？谁确保了所有梦想能和平共处？谁把所有计划编织在一起以确保其平行实施，而不是产生冲突？”

“我不知道。从我们先前的谈话来看，我感觉没有人在负责。”

“说得对，没有人在负责。我们每一个人都有独特的希望和梦想，并将其累加到其他人的希望和梦想上。但它们汇为一体，于是，我们生活的画面变得更加有趣、富于变化，充满人性。但在没有一个织梦人的情况下，我们的选择是如何汇合在一起的呢？为什么我们有的人成了素食者，或运动狂、久坐沙发不运动的人、吉他演奏家、园丁、工程师、教师，而我们需要的一切产品和工具正等待我们去拿，并且我们不必讲明自己要选择什么？为什么中国有众多农民离开农村进入城市，他们的孩子开始用铅笔

和自行车，但世界市场上仍然可以买到石墨，你仍有神奇的碳素网球拍可用？谁在指挥大家共同确保所有的梦想都和平共处？”

“没有人在指挥，这是跟你学的，但我不知道这是如何发生的。”

“是价格造成的。我们的选择能汇合在一起，是因为一切产品的价格都可调节和引导资源和知识在经济中的运行。在埃米上的那门课中，我们了解了价格是如何起到神奇作用的。你和我没有时间慢慢研讨它。但可以让你大致了解一下这种神奇。我们只能看到画面的一个小角落，没有人能看到整个画面。但是，这个系统的特征是，我们只需要看到画面的有关我们的这个小角落就行了，没有人必须知道一切产品的价格，而且在我们生机勃勃的经济中，变化一直在发生，所有产品的价格也一直因此而调整。石墨矿的矿主可以只盯着石墨的价格，并用余下的时间了解如何找到开采石墨的更便宜的办法。由于没有人必需知道一切产品的价格，我们的知识会增加，我们的世界会变得更美好，并且，没有人必须掌握所有正在实施的梦想，来确保它们能汇合在一起。我希望你理解这里面的一些名堂，对无限的可能性有一些理解。”

一切产品的价格都可调节和引导资源和知识在经济中的运行。

拉蒙再一次看着她的脸。他没有看到暗藏狡诈、计谋或操纵的表情。她在试图按她之前警示他的方式帮他吗？也就是说，引导他脱离那篇她未提及的演讲中的错误道路，从而消除他的尴尬。她为什么不明说呢？她是怕明说只会坚定他的决心，使他更加坚持他的原则吗？可能这里面还有名堂，有些东西他感觉到了，但还不能理解。他不禁想知道她在编织什么梦想。

鲁思继续说道：“我希望你懂得，这个世界上我们看到的极好的事情，

有的并不是某人特意操作的结果。世界上有一些奇迹，虽然是人创造的，但无人能非常明白它。理解这一点，是受过教育的人应有的品质。你终有一天会乐于了解它。”

“终有一天还是在这个星期天？”他问道，想搞明白是什么在如此强有力地推动着她。

“这个星期天？你指什么？星期天？”她停顿了，很困惑的样子。然后，她明白了，她开始笑了。“你以为我几次找你谈话，是与你周日的演讲有关？”拉蒙完全困惑了。在他看来，她是完全谜一样的人物，或者就是一个从不上台演出的最伟大的演员。

“我对这个星期天并不在意。”鲁思说道，一边摇摇头恢复了严肃，“但是，你一定要做一个精彩的演讲。你想说什么随便。要发自肺腑的，否则，你就完全失败了，如同大部分毕业典礼的演讲者一样。一定要发自肺腑。”

他暗自想，这个女人真神了。在某种意义上，她只是在实践她的主张，对事情不干涉。但他知道，对事情不干涉不是她的唯一战略。他从埃米那里了解到，她备课极为认真，她的讲课总是计划得十分周详。甚至在关于经济有一种未经计划的秩序性的故事中，她都在自己的领域做计划并利用可收集到的信息。那么，她到底在做什么呢？看起来，她并没有想阻止他做演讲，而是要给他一个更大的舞台。她在某种意义上同意他的观点吗？尽管她坚持认为在天灾之后可不必干涉物价，她也认为拿大盒子公司的捐款是个错误吗？他不知道该怎么想。但是他知道，她关于要发自肺腑的忠告是真诚的。他会尽力如此。他还需要给演讲设计一个好的结尾。

拉蒙朝网球中心走去，以便换一套正式的服装。他打开储衣柜，看到上层格上贴着一张便条，上面画着一个大箭头，指向储衣柜底部。在储衣柜底部，有一个附有贺卡的小包裹。他打开贺卡，上面写着“亲爱的拉蒙，

毕业快乐。此致，鲁思·利伯。”

拉蒙笑了，他打开包裹。是一本书，但令他吃惊的是，这是诗人玛丽·奥利弗的诗集，而不是关于秩序自然发生的经济学著作。鲁思在一个书签上写道，‘别忘了读这首诗。’他在储衣柜前面的凳子上坐下来开始读，然后又读了一遍。毕竟，可能这诗集也是一本经济学著作呢。





第十二章 生活与价格有关，生命不靠金钱决定

一些人自以为知道未来会怎么发展。但是，生活有让你大吃一惊的办法。你可以订计划，可以尽力坚持你的梦想，但你无法控制的事情经常会改变一切。



在毕业典礼这一天，鲁思醒得很早。她查了一下电子邮件，看了助理前一天深夜发来的活动日程。要和鲍勃·巴克曼及艺术与科学系的系主任一起共进早餐。她不知道该怎么办。就马上要发生的事情提醒巴克曼？让事情自己发展？也许拉蒙的演讲最终没起什么不好的作用。但是，如果他的演讲煽动人心，而且贬损了大盒子公司，巴克曼就会加倍地愤怒。她决定赌一把，并沉着应战。如果拉蒙的演讲效果好，她相当肯定巴克曼会兑现捐款的承诺。如果拉蒙的演讲是一场灾难，再怎么给巴克曼打预防针也是没用。此外，巴克曼的女儿也来一起吃早餐。这样一来，问题不会太大。

在毕业典礼这一天，拉蒙也醒得很早。鲁思已经教了他如何为演讲结尾。但是，效果仍然不是他希望的。加上几句关于卡斯特罗和古巴的话显得太做作。前半部分和结尾没有呼应，显得很生硬。大学一年级作文比赛时的忠告是什么？不好的地方该删就删，他必须继续修改。

鲁思的早餐进行得很顺利。当然，巴克曼还没有看到典礼日程表。他不知道拉蒙要演讲，而鲁思也没有告诉他。他在早餐上，用了很多时间和女儿科迪莉亚谈话。科迪莉亚是一个很快乐的姑娘，她不同意关于人类行为的遗传和环境理论。

早餐后，鲁思去体育馆检查典礼的现场。其实她不必去检查——她的下属们都很出色——但她喜欢毕业典礼的气氛。她喜欢看着人们纷纷落座。她喜欢观察学生父母兴奋的面孔，他们的表情透着骄傲和喜悦，因为自己的孩子终于成功毕业了。她还喜欢观察学生青春的面孔，他们仍然是父母的孩子，但已经准备展翅高飞，迎接新的生活。

典礼开始了。校长欢迎家长们的到来，然后把拉蒙介绍给大家。鲁思不禁用余光看看巴克曼。他正在试图站起来以便冲出去，但他妻子坚定地拉住他的小臂，并在他耳边嘀咕了几句，大约是说他女儿也在场。鲁思镇静地坐着，心中没有想到大盒子公司或价格欺诈，而是想到了教诲，以及投资的经济意义。

关于投资，鲁思最喜欢用的比喻是埋下种子。一颗被埋下的种子，在长成大树之前很久，即已具有价值——潜在的益处足以使它具有价值。教诲就是埋下种子。知识，或更好的是智慧，是像树一样的投资，可以不断地结出果实。但是与果树不同的是，你不知道何时结出果实，以及它是何种水果。鲁思不知道自己的教诲是否会影响拉蒙马上要做的演讲。这种影响如果要发生，可能还要经历更多的曲折。她不知道这个演讲是会伤害还是促进她与巴克曼的关系，但不论怎样，她直觉地感到，自己对拉蒙的教诲必在某时某地产生好的结果。当拉蒙走向麦克风时，她仍然坚持自己的这一想法。

拉蒙说道：“当我登上舞台时，校长告诉我要断一条腿。我说，可不要这样希望。我上次在校园里演讲，几乎就断了一条腿。”

大家都呵呵笑了。鲁思放松了一些，甚至，连巴克曼也微笑了。

拉蒙继续说道：“今天的仪式称为毕业典礼，我一直欣赏这个名称所含的意义。对我们大部分人来说，今天是在提醒我们，4年的大学生活结

束了。我们在这美丽的校园已度过4年，当我们4年前刚来时，对未来会怎么发展非常没把握。哦，我们其中一些人自以为知道未来会怎么发展。但是，生活有让你大吃一惊的办法。你可以订计划，可以尽力坚持你的梦想，但你无法控制的事情经常会改变一切。”

拉蒙停顿了一下，看了看舞台的右半部分，那是鲁思在他身后坐的地方。他对她眨眼睛了吗？鲁思觉得是眨眼睛了。

“我15岁时听过一节课，一直忘不了，我愿意今天告诉大家。那是迈阿密9月的一个下午，天很热，我正在打网球。教练指导我们做条件反射练习，大家都累极了。然后，教练让我们单膝跪在草地上，搞得我们喘个不停，大汗淋漓。他对我们做了鼓舞性讲话。内容我基本上都忘了，大致是越苦越要顽强的话。但他最后说的话我永远也忘不了。他说，‘你有作为就是尊敬父母。’

“他的意思是，尊敬父母不看你对他们说什么或如何对待他们，当然这也很重要。尊敬父母要看你选择什么样的生活，这才是他们最在意的，这是他们得到的回报。那么，当我们大学毕业踏上社会时，我们将有什么作为呢？”拉蒙停顿了一下，让自己的提问在空气中多回响一会儿。

“我有一天在看一部电影《楚门的世界》。金·凯瑞扮演楚门·伯班克，在一部最长的电视真人秀里演一位不明就里的、被蒙在鼓里的人。他以为自己过着正常的生活，但他遇到的每一个人，从他最好的‘朋友’到他的妻子到街头卖报纸的人，其实都是演员，都要听命于导演克里斯托夫。自楚门诞生在该小岛以来，已有上10亿人在电视上看过他。按导演克里斯托夫的设计，楚门是怕水的，因此不能离开他心目中的小岛，但这小岛其实只是一个巨大的舞台，而他的生活就在这舞台上进行。

“楚门开始怀疑自己的生活是否真实，于是这部电影的情节就展开了。

有一个很贴切的镜头是，他正在和一位妇女说话，而此妇女胸前戴的圆徽章上写着，‘它的结局将会如何呢？’对楚门而言，它只是一个奇怪的徽章，但对我们观众而言，它是尤为贴切的，因为我们知道，该徽章是该电视剧迷必戴的，而‘它’就是指楚门的生活。

“‘它的结局将会如何呢？’我们将有什么作为呢？这个问题在我们周围回荡，围绕着我们生活回荡。终于，楚门非常勇敢地登上一艘小船，决定逃离该岛，以便发现海那边有什么。”拉蒙停顿了一下，朝体育馆内妈妈坐的区域望了望，“这种勇气不仅存在于电影中，不仅存在于好莱坞。”

“我们每一个人都需要这种勇气，敢于面对这段旅程和海上乃至以后的风浪或险阻。但是，生活的关键是要登上那艘小船。”

他停顿了一下，深深吸了一口气，然后说道：“在这个周末，我一直在思考小船、勇气和小岛，我在想我的祖国，我的岛屿，以及我们会有什么结局。我们大家真的就在同一艘船上，你们和我，还有古巴人民，都不确定结局将会是什么，不确定下一步会发生什么，不确定我们将有什么作为，但都感激有一个机会探索一个伟大的开端——这是一个伟大的开始。

“有一个开始的机会，能迈出伟大旅程的第一步，这是多么好的一个礼物啊。我认为，我们有时候忘记了我们在美国有多幸运，我们可以过自己的生活，没有一个导演在身边盯着我们、指导我们的下一个动作或等着看我们的表演。另外，也没有剧本。我们在美国的大部分人都是自由的，可以过着不受剧本限制的生活，我们的小船可以任意航行，可以躲避暴风雨或与之搏斗。我们真的想知道结局将会是什么。我们将有什么作为呢？事实上，我们并不真的想知道。我们真的不想有其他的结局。

“诗人玛丽·奥利弗在《夏日》这首诗中对结局描述得最好：

‘谁创造了世界？
 谁创造了天鹅，黑熊？
 谁创造了蚱蜢？
 这只蚱蜢，我的意思是
 这只跳出草丛的蚱蜢，
 这只在我手心吃糖的蚱蜢，
 它的下颌左右摆动而不是上下摆动，
 而且，它巨大的饱藏秘密的眼睛四处打量。
 现在，它抬起软弱的前足彻底清洗它的脸。
 现在，它的翅膀啪地打开了，它飞走了。
 我不知道什么是祈祷，
 我却知道如何关注，如何趴到
 草地上，如何跪在草丛中，
 如何悠闲地享受赐福，如何在野外漫步，
 这正是我一整天一直在做的。
 告诉我，否则我应该怎样做？
 难道万物不都是转瞬之间，终将消逝？
 告诉我，什么是你打算做的，
 用你那唯一的非凡而宝贵的生命？’”

他停顿了片刻之后，将这首诗的最后两行又读了一遍。

“‘告诉我，什么是你打算做的，用你那唯一的非凡而宝贵的生命？’
 让我们活出最大的精彩，用我们的才华服务他人，使世界变得更美好，以此来表达对父母的尊敬。这是我们感谢父母养育之恩最好的办法。让我们

希望古巴人民将很快有机会享受新的生活，不再受导演或剧本的束缚。希望我们都有非凡和宝贵的生命。愿我们在生活的旅程中经常重逢。”

告诉我，什么是你打算做的，用你那唯一的非凡而宝贵的生命？

拉蒙低下头说谢谢大家，听众爆发出热烈的掌声。鲁思有一种冲动，想跑过去拥抱拉蒙，但她克制住了自己。鲁思让校长去和他握手。鲍勃·巴克曼走上前去和他握手，而鲁思在旁边看着。一大群学生走上前去围住他，而鲁思在旁边看着。照相机快门在咔咔响，闪光灯猛闪，而鲁思在旁边看着。一位中年妇女从看台上下来并挤

上舞台，而鲁思在旁边看着。这位妇女还在擦眼角的泪水，她站在向拉蒙祝贺的那群学生之外，她未受剧本限制的生活是怎样的一个旅程啊。鲁思走上前去轻触她的肩膀。

“你是费尔南德斯女士？”

这位妇女笑着点点头。鲁思伸手为她在人群中拨出一条通路，让西莉亚·费尔南德斯可以拥抱自己的儿子。



第十三章 把未来留给未知的一切

知道世事如何运作并不那么有价值；理解价格如何出现，创新如何发挥作用，并不那么有用。但是，搞懂经济学的确有一个小的实际应用领域，它能帮助你在选举时明智地投票。如果你理解世界的复杂性，你就会怀疑所谓的迅速解决。



拉蒙在 20 年前的那个春天（他当时即将毕业，并在为参加温布尔登网球赛做准备），曾和鲁思多次讨论经济学，但鲁思那时的真实想法，拉蒙在 20 年之后才发现。在 20 年之后 8 月一个晴朗的日子，拉蒙来到湾区出差。他乘飞机降落在圣何塞，在租好汽车后，他没有马上去旧金山，而是先去了帕洛阿尔托，以便体验一下怀旧的感觉。尽管埃米不在身边，但重访湾地公园，感受海湾和湿地上空猎猎的海风，欣赏那飞翔的燕子，以及因满是水鸟而生机勃勃的湿地，仍令他感到写意和舒适。然后，他驱车前往斯坦福大学。

斯坦福大学的停车问题更严重了，但他找到的停车位离网球中心还不太远，于是他就走了过去。一群来参加夏令营的小孩在打网球，主网球场还空着。他在看台坐下并回忆起往事，一时竟百感交集，激动万分，这让他自己也吃了一惊。然后，他去见了老教练，对方自夸说虽然胖了 5 磅，但今天仍然打了 5 局。

他没有去停车场，而是不自觉地走上了通往教务长办公室的熟悉道路。他知道鲁思已经退休，有 20 年了吧？在相当长一段时间，他们通过电子邮件保持着联系。他读完了她借给他的书，并曾请她提出更多的建议，

以便使自己理解财富和贫穷。但在拉蒙的生活变得忙碌之后，他们的电子邮件联系少多了。

教务长办公室一点也不奢华或富丽堂皇。它所在的楼不高，也不显眼，和校内任何系的楼都一样。拉蒙走进楼内。

“我能帮你吗？”前台接待员抬头问道，随后即认出了他，“拉蒙·费尔南德斯！你好吗？”

“我很好。”

“你看上去还能再打5局。”拉蒙被对方的洞察力逗笑了，“我能为你做什么？”

“我想知道你是否有鲁思·利伯的消息。你知道她的情况吗？”

“我还能收到给她的邮件。大约一个月一封。我会转给她，但她隔一阵子会来取一次。她现在身体好多了。她两个股骨头动了手术。但她脑子仍然很灵，她喜欢说她的主要身体零件尚完好。”

“她仍然住在这附近吗？”

“是的，但是她8月会住在海洋牧场。”

“海洋牧场？”

“在旧金山北边，开车要3个小时，在海边上。她全家每年8月都会住在那里。”

“如果她下次过来，请告诉她拉蒙·费尔南德斯向她问好。”

“你为什么不打电话给她？她听到你的消息会很高兴的。”

她把鲁思的电话号码写给了他。拉蒙一边走向停车场一边想，唔，为什么不打电话给她呢？但他没有打电话。他想到的都是不打电话的理由。她真的想听到他的消息吗？她和家人在一起时不应该给她打电话。她该有80多岁了吧，可能听力已经不行了。老人用手机接听电话会很方便的。

他很快就开始想自己当天的日程，于是忘掉了那张已塞入钱包的、写有鲁思电话号码的纸片。

当天最后一个约会赴完后，拉蒙在 Sutter 街停好车，在附近逛了一阵子，去看了他记得的几个地方，尝了我们称为“记忆”的又苦又甜的糖。一切还是老样子，但同时又完全不一样了。他下意识地走向了码头。不可思议的是，他和埃米当年常去跳舞的 Pedro 俱乐部还在。Pedro 当年的盛况已不存在，但它的新主人保留了坚毅和魅力的组合。拉蒙在酒吧坐下来喝了一杯冰啤酒，并一直想着埃米。

时间太晚了，没办法给在东海岸的她打电话了。随后，他想到了鲁思·利伯。啤酒使他变勇敢了。他走到门外，坐在一个面向大海的长椅上，拨了她的电话号码。

“你好。”

“请找鲁思·利伯。”

“我就是。”

“鲁思，我是拉蒙·费尔南德斯。”

对方没有说话，这使拉蒙怀疑自己给她打电话是否犯了一个错误。他曾 5 次打入温布尔登网球赛的决赛，但对方的不说话使他紧张得发抖。

“拉蒙。”她的语气令他感到温暖，“拉蒙，真想不到。听到你声音太好了。你在哪里？”

“我实际上就在渔人码头旁边，正坐在一个长椅上吹晚风。我在回忆我们关于经济学的谈话。我好想知道你的情况。很抱歉，我一直没有打电话、写信、发电子邮件或——”

“别说了，你想弥补我吗？”

“当然，怎么啦？”

“你明天有什么安排？”

“我明天坐夜晚的航班回去，试图睡一觉。不知道我为何骗自己相信这样的旅行其实还不错。”

“对不起，我本来想如果你有空闲，我会进城和你喝杯咖啡。”

也许是空腹喝啤酒的原因，或是海风吹的原因，或湾中的恶魔岛透过海面的薄雾出现的原因——不论原因如何，拉蒙把回家的日期推迟了一天，并在次日上午驱车去了海洋牧场。他沿海岸在山间蜿蜒曲折的1号公路上行驶。这是世界上最美丽的公路，是南北向的。他往北开，一路上可以看到一些牛，这些牛肯定希望自己有一侧的腿短一点，那样就能站稳了，就可以更方便站在60度的陡坡上吃草。他过去从没有走过这段路。论宏伟，它比不上去Big Sur的公路，但它更加怡人。

他找到了鲁思的家，走到了房子的后边，看到鲁思就在面对太平洋的晒台上，坐在一把斑驳的老款式扶手椅中。拉蒙吃惊地发现，她个子很小——她从来就不是大块头，但岁月使她更矮小了。她抬头张望。她无法猛地站起来，那人造股骨和她衰老的其他身体零件会吃不住的。但是，拉蒙仍然兴奋地看到，她的眼神还是像过去那样充满激情。她的笑容告诉他，她很高兴他能来拜访她。

“把一切都给我讲讲。”她一边说一边指指身旁的椅子。

于是，他给她讲了一切。她知道他在温布尔登网球赛拿过4次冠军，并在美国网球公开赛拿过两次冠军。她希望知道其他的一切。当埃米仍然在医学院读书时，他就和埃米结婚了。他后来停止参加网球年赛，自己在迈阿密开了一家网球学校，并生了一个儿子和一个女儿。他告诉鲁思，他的网球学校很成功，而且他们夫妇常在哈瓦那逗留很久。拉蒙常常在周末给学员做示范。在平常的日子里，他会与当地官员会晤，敦促他们扩大孩

子们体育锻炼的机会。埃米在贫民区的诊所里当志愿者，给人注射疫苗，处理扎破的手指，给孩子们找一个饱餐一顿的地方，反正是需要做的事情都做。

埃米热爱古巴。她认为古巴和加州一样美丽。她不喜欢潮湿的气候，而且她恨那些蜥蜴，但是她还是热爱古巴和古巴人。凡是有去古巴的机会，她都鼓励他去。他们很幸福。他很有福气。是的，他妈妈还活着。他妈妈已迁回哈瓦那，住在他给她买的房子里。埃米和拉蒙常在古巴逗留很久，于是买了一栋房子，和妈妈的房子在一条街上。

随后，鲁思聊起了自己的退休生活、家庭、偶尔写的专栏文章或致编辑的信，以及时常会去学校转转，以便让大家知道她还活着。他们俩突然间都不说话了。仿佛得到提示了一样，太阳这时把浓雾烧了一个洞，阳光射了下来，崖下的太平洋刹那间变得生机勃勃，深蓝的海水与浅蓝的天空相映成趣。

鲁思最后终于打破了沉默，问道：“那传言是真的？”

“传言？什么传言？”

“人们说，你想明年2月挑战冈萨雷斯总统。”

“鲁思，你从哪里看到的？你上网的时间太多了。”

“我是老上网，但你还没有回答我的问题，那传言是真的吗？”

他笑了。他在旧金山的会晤进行得很好，很多人都承诺会支持他，以至于他觉得竞选成功完全能办到。在任何民主国家，不论是年轻的或老牌的民主国家，选举都不可避免地无法预料。但他已准备好承担风险。他不太想告诉她实情——他的印象是她不大喜欢政治家。拉蒙四下望望，假装担心可能有人偷听。

他最后说道：“你能保守秘密吗？”

“我能告诉谁啊？”她问道，同时挥手指着太平洋和屋外的草地，“告诉在礁石上晒太阳的海豹吗？告诉在草地上吃草的小鹿吗？”有那么片刻，她的眼睛眯了起来，笑容也消失了，但拉蒙正盯着看那亮闪闪的海水，因此没有看到她神情的变化。她遏制了继续说下去的冲动，等待着他的反应。

“我是要参加竞选。埃米知道这事，但我甚至还没有告诉妈妈。她——”

拉蒙说了一半就停住了。鲁思脸上现出一种他从没有见过的表情。一种高兴的表情，一种胜利的表情。当拉蒙在大满贯比赛中偶尔落后时，他看到过对手脸上也有这种表情。当他在比赛中获胜时，他在报纸、照片或电视屏幕上看到过自己的这种表情。那是一种极为满足的表情，一种充满了力量的表情，一种表面上不激动实际上成竹在胸的表情，就仿佛优势和胜利是稀松平常的事情。突然间，他感到胳膊上的汗毛立了起来，随后他的后脖子也感到飕飕凉意。

她说道：“你没事吧，拉蒙？我不会告诉任何人，我保证。”

他用西班牙语嘟囔了几个字。

他说道：“你过去就知道啦，你知道啦。”他重复着，困惑地摇摇头。“你怎么会知道呢？”他既是对她说，也在自言自语。

“哦，这个传言吗，是我看的某个博客说的，我是在——”

“不，你老早就知道。20年前，你知道的，你怎么会知道呢？”他微笑了，然后开始哈哈大笑，“你怎么会知道呢？”

鲁思扭脸朝远处望去。她看着太阳躲在雾的帷幕之后。然后，她回过脸来看着拉蒙。

“你学过美国历史课吗？”

“学过，在高中。”那与他们20年前的谈话有何关系？她这次别想滑过去，“你怎么知道的？”

“这是个好笑的事，”鲁思继续说道，没有回答他的问题。“美国首任总统是谁？乔治·华盛顿，他是那个时候最有名的美国人。第二任总统是谁？约翰·亚当斯。第三任总统是谁？托马斯·杰斐逊。然后是詹姆斯·麦迪逊、詹姆斯·门罗、约翰·昆西·亚当斯。”她是什么意思？“你知道在美国历史上，要找一位总统不是开国元勋、开国元勋的亲戚或战斗英雄的，要回溯多远吗？”

“我不知道。”拉蒙承认道，他被对方的题外话逗笑了。

“我也不知道。好多年没有核对此事了，但如果没有记错的话，是1836年大选产生的总统马丁·范布伦。在那些早期的总统中，有一些真的是了不起，是顶尖的人才。但有的人不过是徒有虚名罢了。我不必多想，可以脱口而出，他们都是总统职位的最佳人选。但那是因为他们有知名度。在当总统之前，他们大部分人都已是功成名就。这对他们竞选有帮助。你不必是什么政治学家就可以深刻理解选民，尤其是在美国建国初期的选民。选民是很怕风险的，他们没有时间或积极性去充分研究候选人，尽管我们可能认为他们应该这样做。他们喜欢的候选人是他们听说过的，他们能够信任的。”

“你指什么？”

“即使在卡斯特罗活着的时候，你也是世界上最有名的古巴人。”鲁思顿了顿，然后继续说道，“我过去并不知道你要竞选古巴总统。但我过去的确知道一些事情。我过去就知道卡斯特罗不会长生不老。我过去并不知道古巴最终是否会实行某种像样的民主制度，或是否这种制度会幸存下来，但我觉得你参加竞选的可能性是有的。而且，我知道你的优势不仅在

于知名度。冈萨雷斯总统之所以能轻松地竞选成功，就因为他有知名度。但是，你除了知名度外，脑子还特别聪明，而且你有个人魅力。那次你们在大盒子楼前搞抗议时，我就看到了你对人群的感召力。此外，你还有爱心。你爱你的祖国。你多年前在6月的毕业典礼上演讲时，我就看到了这一点。那么，我过去就知道你要竞选古巴总统吗？当然不是。但我过去就认为，如果你想竞选的话，你很有可能至少当上美国参议员，比如来自加州或佛罗里达的参议员。”

拉蒙坐在椅子上向后仰了仰，心中非常惊讶，尽管他十分尊重鲁思的识人功力，但仍然又一次低估了她。

鲁思继续说道：“让我告诉你一件事，算某种坦白吧。知道世事如何运作并不那么有价值；理解价格如何出现，创新如何发挥作用，并不那么有用。我记得有一个编辑，她在我参加工作后不久曾拒绝了我的一篇稿子，那是我基于自己的基本原理课写的一个经济学普及读本，是给普通大众看的。她说该书很有趣，但无法帮助人们减肥，改进高尔夫球技，改善爱情生活，或是致富。它不好卖。在现在，能理解我们20年前聊过的经济学的人不多，只是一些经济学家和学生，他们爱严肃的经济学所含有的悖论和惊喜，我们享受这种知识，只是因为它本身的原因。这就好像能分辨鸮和海鸥的区别，或能在夜里辨认天上的星座。它是作为文明人的一部分。但是，搞懂经济学的确有一个小的实际应用领域，它能帮助你在选举时明智地投票。如果你理解世界的复杂性，你就会怀疑所谓的迅速解决，而且会明白大部分政治承诺都是条件多多，简直多到无法统计。这一点是很有用的知识，可供你投票时参考。而它在另一个地方其实更有用，那就是白宫的椭圆形办公室，或古巴的总统办公室。我希望——”

她停了下来，用了全部的力气慢慢站起来，站在他面前，平视着他的

眼睛。热泪从她脸上滚落下来，她一边流泪一边说道：“在我职业生涯的早期，我为学术杂志写了一些学术文章，只有一小撮学者认为我的文章有意思。但是在教室里，我多年来教过几千名学生，我教他们懂得世界的复杂性。他们有一些人之所以选我的课，是因为拿学位的需要。另有一些人之所以选我的经济学课，是因为他们认为以后写在简历上好看。但是，也有一些人选我的经济学课是因为他们希望搞懂经济学。我可以看出来，你是想搞懂经济学。而且我估计，你终有一天会因为搞懂了经济学而受益良多。我希望你能拥有我认为你某一天会需要的工具。我无法靠几次谈话就教会你，但是，我想我大约能点燃某个火花，而它能在日后变成熊熊火焰。一个教师只能希望做到这个程度，而且在我最狂野的梦想里，我曾想象自己能非常长寿，能看到你的成功是什么。如今我真的有福气，这一天已经到来了。”

鲁思擦了擦眼泪，又坐下了。拉蒙伸出手去，握住了她的一只手。他一言不发。她20年前对他的教诲是什么性质呢，是他听说过的最感人的事情？最像空想的事情？最愚蠢的事情？最美好的事情？他看着坐在自己身边的这位女士，并感叹地想到，她当年为教诲一个小伙子真的花了点时间呢。然后，他告诉她，她的教诲是如何让他惊诧不已。他讲了自己当时的想法，讲了在卡斯特罗死之前，他心里最最重要的事情就是那次抗议、老友“坏天气”和毕业演讲，以及他如何在卡斯特罗去世后变得更成熟了一些。在你22岁时，你觉得，或者是坚信自己就是宇宙的中心。后来，你更成熟了就会发现，事实并非如此。如果你想当一个成年人，还有更重要的教训要充分理解吗？

接着，他们诚恳地谈论了他在选举中会面临的所有挑战，以及随后可能会出现什么情况。最后，拉蒙该告辞了，他要赶飞机。他拥抱了她，说

了再见，但他知道自己可能再也没机会与她相会了。他允诺说要给她写信和打电话，而且，是的，一旦万事顺利，他真的当选总统，他会征求她的咨询意见。

拉蒙走了以后，鲁思又静静地坐了很久，注视着太平洋的海面，海浪起起落落、黄昏的太阳，直到气温下降了，风起来了，星星也眨眼了。她想到，生活是多么奇怪啊。你在大学刻苦学习，拿到好分数。然后去研究生院读书，梦想未来能做很好的研究。你做了很好的研究，至少是很像回事的研究，写了你认为能改变世界的研究论文，然后你发现世界很难改变。只有一小批学者有那种才华，其他人只能为知识的整体增添一点点很皮毛的东西。最顶尖的学者会得到威望、光荣和不菲的金钱报酬，但只有最最顶尖的学者，才能做出真正有意义的研究。

可是你在教室度过了多少小时啊，你花了那么多根本谈不上辉煌的小时来讲课，激励和敦促学生通过你认为如此非凡的透镜看世界！你花了那么多单调的小时来批作业，打分，在办公室度过了那么多乏味的小时，而太多的学生进来只是为了求你给他一个好分数。在那些小时中，很多都毫无结果，就像暴风雨把树种吹向远方一样。太多的树种落在岩石地面上、贫瘠的土地上，或被不可避免的或大或小的雨冲走了。有的树种落在很完美的地方，发芽很合适，但是要有火才能释放能量，而火却一直没有。

教师可以感到安慰的是，他知道，有的种子会不可思议地发芽。教师的一些观点在繁杂生活的暴风雨中，会被冲得无影无踪。但是有时候，如果教师的确优秀，他会培育出一个很好的学生，像红杉或巨杉一样挺拔优美，而且该学生会继承他的观点和理念。如果你真的幸运，你还能够看到这棵树开花结果。

鲁思并不幻想能够很长寿，并看到故事的结局，但她已经看到故事的

很大部分了。她很有福气，已经相当长寿了，看到了拉蒙经过自己的教诲后不断进步。而且，他的生命如此非凡和宝贵，当年她刚认识他时绝对想不到。

犹太教的《塔木德经》说，当个造香水的匠人好于当个鞣皮匠。与其让人们拒绝更充满芳香味的度时光的方式，还不如有个充满芳香味道的工作，即使正如亚当·斯密所说，鞣皮匠的工资更高。鲁思自豪地想到，自己的一生有个充满芳香味道的工作，一直与体现知识和智慧的香水打交道。她得到的回报太多了。

在往南几英里的地方，拉蒙正开着租来的汽车行驶在蜿蜒曲折的1号公路上。他的速度达到了最快，这不是因为他要赶时间——他时间很多，赶飞机完全来得及——而是因为他能从控制汽车中得到快乐，况且控制汽车这个技能他一直很老到。这条公路很陡，还有很多急弯，于是他几乎感到自己是在滑冰——沿着海岸拐来拐去。大海一直位于右侧，而且路上的车辆并不多。这是危险和高兴交织的时光——而且，如果他对自己坦诚的话，高兴恰恰是因为有危险。

然后，他突然放慢了车速。他在干什么？刚才与鲁思的谈话使他回忆起了往事。但是，他已经不再年轻，他已经成家了，而且，古巴可能正等待着拥抱他。他放慢了车速，他想到，不着急，注意路况。

不论如何，他的心想得很远。他想到了在他右侧的大洋。在他左侧，是高耸的巨树。他想，继续回忆，于是他看到了约塞米蒂国家公园，还是他和埃米大一时首次去那里玩看到的樣子，Glacier Point峰就像一个哨兵，雄踞于峡谷之上，黄昏时分从这里看Half Dome峰真的美极了。然后，在他回忆的眼睛中，自己向北翻越了落基山脉，飞过中西部的大草原，直朝东南方向飞去，现在他可以看到迈阿密了，看到了他和妈妈度过无数日夜

的街区。是啊，他和妈妈居然一直坚持了下来。接着继续飞，快到了，啊，到了，那小小的海峡，那古巴岛，珊瑚海中的宝石，它在等着我。

他父母的影像出现了，他们正值青春年华，爱意绵绵，正在沿海滨大道漫步，那正是万事皆有可能的时光。拉蒙小时候常常缠着妈妈，央求她讲讲爸爸的故事，讲他的棒球生涯，讲他们两人是如何认识的。拉蒙喜欢那些关于棒球的故事，而他们两人如何认识的故事他总是念念不忘，而且他听的次数太多了，以至于随时都可以复述出来。

他妈妈总是这样说：“我那次是应邀参加一个派对，是在海边一座漂亮的老宅院里。那是在1960年，我那时18岁，革命发生还不满1年，激动仍然多于绝望——希望仍然胜过体验。”

“你那时才18岁？”

“我那时不知道怎样设计自己的前途。但是当我在那个派对上看到你爸爸，我就坚信了一件事——我要嫁给他。或者，我至少要试一下。”

“他参加那个派对了？”

“当时的名人都来了，但你爸爸不是一般的名人。那天晚上，只有卡斯特罗得到的关注多于他。而且，要说起来，甚至卡斯特罗也比不上他。每一个人都想和你爸爸何塞·费尔南德斯说话。他才24岁，还不到球技炉火纯青的地步，但已经是最顶尖的明星了。你真的无法想象古巴人有多么喜欢棒球。”

“接着讲啊。”

“参加派对的人很多，俯瞰大海的阳台上也站满了人。那天晚上满天繁星，还有乐队在演奏。”

“奏的什么曲子？”拉蒙知道答案，但仍然问她。

“奏的是《开始跳比津舞吧》。古巴以前一直不让演奏美国歌曲的，必

须演奏古巴歌曲，而且还是某些古巴音乐家写的歌曲才行。但当时是建国初期，科尔·波特写的曲子还是可以演奏的。这支曲子的格调深深触动了我。我想要跳舞了，而且我还喝了一两杯酒。我不习惯喝酒。我爸爸在和一群商人聊天，而我在观察何塞·费尔南德斯。他被一群男人围着。我可以判断出他们在谈论棒球。”

“你怎么能判断出来？”

“你爸爸在摆击球的姿势，手拿假想的球棒，正准备打出完美的一击。然后，他又摆出投球的姿势，绝望地企图靠快球躲过对方闪电般的球棒。他在描述某一场大赛的实况。我凑了过去。那些男人听得津津有味，眼睛里都在放光。我喝的酒、耳边的音乐、满天的繁星——这一切使我更勇敢了，甚至比我通常还要更勇敢。”

“你干什么了？”拉蒙继续按照老套路问她。

“我邀请他跳舞。”

“他同意了？”

“没有。他微笑了一下，继续聊天。我站着没动，我也想溜出人群跑回家，但我没走，而是继续站在他身旁。乐队这时新奏了一支曲子，使他说了一半就停住了并把脸转向我。”

“什么曲子？你记得吗？”

“记得。是《在海的那一边》。我那时喜欢这个曲子，现在依然喜欢，你爸爸一定也喜欢它。他停止了聊天，把脸转向我，并问我的名字。我说我是西莉亚。他问道，‘西莉亚，你想跳舞吗？’”

“你说的是？”

“我没说话，我的心在怦怦直跳。我没有回答，但把一只手交给他，并随他挤出人群进了舞池。我把一只手交给他，我的心也交给他了。”

在讲这个故事时，他妈妈总是讲到跳舞就不讲了，但拉蒙一直想象情景是这样的：在跳完舞后，他们两个年轻人就拉着手眺望大海，大海坚守着所有海岸线坚守的允诺——明天的允诺、无垠的地平线的允诺、大浪变幻莫测也要击个粉碎的允诺。他们两个年轻人无法想象在海的那一边实际上有什么，在明天之后实际上会发生什么。恋爱、结婚、生孩子。英年早逝，死亡来得太匆匆，然后是戏剧性的事件和单调乏味的工作，然后是妈妈给他的美国的一切允诺。一路上，显示了多么非凡的勇气啊，尽管前途是那样的不可知。而现在，他就要越过同一个海峡了，要去看看下一步会发生什么。他想到了埃米和两个孩子，以及未来将会发生的一切。我要回家了，他喃喃地说道，我要回家了。



致 谢

我感谢奥林基金会和魏登榜中心（它们设在圣路易斯的华盛顿大学，而我这本书就诞生在那里）。

本书是在乔治·梅森大学趋于成熟的，该大学经济系是一个非凡的工作场所。我对于哈耶克和秩序自发产生的了解，有很大一部分来自与唐·布德罗的谈话。他对该主题很熟，而且谈起来很有激情。我感谢他和我的对话，并感谢他把该系建成了一个非常开放包容的场所，对各种好的经济学理论完全接纳。

我要感谢门洛·史密斯的支持、鼓舞和期待。

我要感谢黛尔德拉·迈克洛斯基，他使我第一次认识了作为分析引擎的价格理论，而且他无意中帮助我为本书提到的一个特点确定了名字。

我要感谢乔治·梅森大学莫卡特斯中心的支持，感谢它让我有机会到国会山校园执教。我在那里的讲课帮助我理解了本书提到的很多观点，并使本书的阐述得以改进。

我要感谢埃米利奥·帕凯科和自由基金会，因为他们让我有机会成

为网上免费图书馆——经济学和自由图书馆——的一部分。我在该网站发表的文章有不少帮助了本书的写作。我还要感谢德怀特·李和安迪·鲁滕，因为他们在2000年5月组织了非常出色的自由基金会会议“经济学的沟通”，使我对市场如何利用知识这一个谜产生了兴趣。

本书的背景主要放在斯坦福大学，它是未来的斯坦福大学，有一点神秘——本科生现在是不可能毕业典礼上演讲的。斯坦福大学内并没有大盒子高级经理教育中心。我感谢胡佛研究所和它的所长约翰·雷仙支持我写这本书。我在该研究所的资料查找也帮助了本书的写作。

我要感谢斯坦福大学网球中心主任迪克·古尔德向我介绍了大学高级网球课程的情况。网球描写方面的错误都是我的。

我要感谢布鲁斯·杨德尔，因为鲁思说的那句话（她喜欢她的工作，但如果没有工资，她就停止上班）是他说的。40年前，在一个足球练习场上，我曾听罗列·马西米诺说过本书中的一句话（你有作为就是尊敬父母）。关于那种很酷的儿童自行车头盔，该创意来自克里斯·欧利里。

我刚开始写这本书时，是写一个老师和学生坐在长椅上对话，在谈论经济学。加里·贝尔斯基抱怨说，他们俩老是坐在长椅上。于是，我让鲁思和拉蒙离开了长椅。史蒂夫·萨莱塔抱怨说，他们俩老是谈话。于是，在鲁思和拉蒙离开长椅后，我就跟着他们俩，并看到了他们做的其他事情。我要感谢加里和史蒂夫激励我改进本书的撰写。

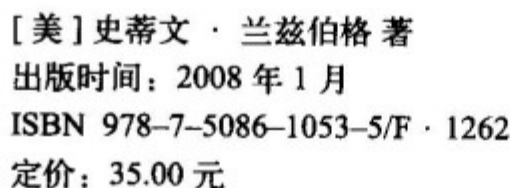
我要感谢普林斯顿大学出版社的塞思·迪奇克，因为他对我鼓励有加，非常耐心，而且在书名的选择上坚持不懈。

我要感谢加里·贝尔斯基、乔·罗伯茨、雪莉·罗伯茨和特德·罗伯茨反复阅读原稿，并且提出了非常有远见的具体意见和建议。

我特别要感谢我的妻子沙伦和我的孩子，因为他们提出了无数改进意

见，在我专心写本书时毫无怨言，并耐心地帮助我枪毙了几十个不理想的书名。沙伦，如果没有你，本书就毫无意义。孩子们，我希望当你们成人时，美国仍然是一个梦想能够实现的地方，因为并没有一个人在编织大家的梦想。





★ 《魔鬼经济学》作者莱维特、前美国总统经济顾问曼昆倾力推荐。
★ 《金融时报》、《纽约时报》、《出版人周刊》五星推荐！

防治艾滋病或性病，单一性伴侣是最有效的方式吗？
大象濒临绝种，实施禁猎对大象的保育是好消息吗？
你是否知道，有标准答案的问题可能是愚蠢的问题，而传统智慧也可能是错的。如果常识时时用它“理所当然”的面孔蒙蔽了我们发现真相的能力，我们又能用什么办法破除这种生活中最常见的“误解”？剖析人们的理性决策到某些荒唐的非理性行为，教你发现每一个日常行为及社会怪诞现象背后都有其特别的原因。



王则柯 著
出版时间：2008 年 1 月
ISBN 978-7-5086-1046-7/F · 1257
定价：38.00 元

02 《你身边的经济学》

花农为什么要踩花？为什么“肉价政策”反倒让人们吃不到肉？排队有什么门道吗？为什么同一架航班机票价格相差好几倍？为什么媒体总说我们现在是微利时代？

在我们每个人身边。如果大家都读懂一点经济学，都了解一些经济规律，我们就能够避免不必要的盲目性，避免走不必要的弯路。



03 《撬动幸福》

钱能买到幸福吗？你知道如何做到“幸”
价比最高吗？

经济学教你如何在有限的资源下极大化你的
财富，幸福学教你如何在有限的财富下极大
化你的幸福。

奚恺元 王佳艺 陈景秋 著

出版时间：2008年3月

ISBN 978-7-5086-0949-2/F · 1188

定价：36.00元



[美]史蒂文·兰兹伯格 著

出版时间：2008年4月

ISBN 978-7-5086-1097-9/F · 1289

定价：38.00元



04 《为什么向美丽征税》

FAIR PLAY

本书与其说是一位父亲给女儿上的经济学启蒙课，
不如说是未经世事的女儿和身为著名经济学家的父亲进行
的一场关于“怎样才算公平”的对话。原来，累进制赋
税、区域保护主义、政府债务计算、国际贸易获利率，这
一切都不是什么玄妙的问题，用你曾经教导孩子的话问问
自己，那么经济学就会由“魔鬼”变成“游戏”。

[美]史蒂文·兰兹伯格 著

出版时间：2008年7月

ISBN 978-7-5086-1171-6/F · 1346

定价：36.00元

05 《买房子还是买股票》

THE ARMCHAIR ECONOMIST

★ 诺贝尔经济学奖得主弗里德曼、著名经济学家王则柯倾力推荐

★ 《金融时报》、《纽约时报》、《出版人周刊》五星推荐！

日常中的经济学常识你认真思考过吗？在著名经济学家兰兹伯格
的眼里，我们日常生活中的一些细微琐事无不与经济常识有关。你会
感慨——原来生活还能是这样！





[美]丹·艾瑞里 著

出版时间：2008年10月

ISBN 978-7-5086-1279-9/F · 1425

定价：39.00元

06 《怪诞行为学》

Irrational Pradictably

- ★ 著名经济学家梁小民专文推介！
 - ★ 四大诺贝尔经济学奖得主隆重推荐！
 - ★ 亚马逊网站商业畅销书第1名！
 - ★ 荣登《纽约时报》、《华尔街日报》、《出版人周刊》畅销书排行榜！
- 有用、时髦、有趣的行为经济学！
让消费者喜不自禁、行销商惊慌失措的经济学！
回答传统经济学解释不了的生活秘密！



[英]蒂姆·哈福德 著

出版时间：2008年10月

ISBN 978-7-5086-1280-5/F · 1426

定价：36.00元

07 《谁赚走了你的薪水？》

THE LOGIC OF LIFE

- ★ 你和老板谁该拿巨额薪酬？
- ★ 生活费用为何水涨船高？
- ★ 经济学家梁小民、王则柯专文推荐！
- ★ 两大诺贝尔经济学奖得主加里贝克尔、托马斯谢林隆重推荐！
- ★ 荣登英国亚马逊商业畅销书榜首！
- ★ 《今日美国》、《经济学人》、《金融时报》、《纽约时报》、《纽约邮报》、彭博博社……高度评价！



《商业周刊》

“年度最佳商业图书” 作者最新力作

作者用讲故事的方式告诉我们，价格这只“看不见的手”是如何影响我们的社会、经济和生活的。他让我听得入迷。

——诺贝尔经济学奖获得者 弗农·史密斯

一堂妙趣非凡的经济学入门课程。

——史蒂芬·都伯纳 超级畅销书《魔鬼经济学》作者
《纽约时报》“魔鬼经济学”专栏作者

强烈推荐这本书给所有对经济学感兴趣的读者。我认为它是今年你的书架中不可缺少的书。

——纳西姆·尼古拉斯·塔勒布
《纽约时报》畅销榜首著作《黑天鹅》作者

本书如庖丁解牛般精准地剖析了我们所处的经济社会。它将改变你对世界的看法，让你重新发现隐藏在身边的奇迹。

——保罗·罗默 斯坦福大学经济学教授



www.publish.citic.com

定价：29.00元